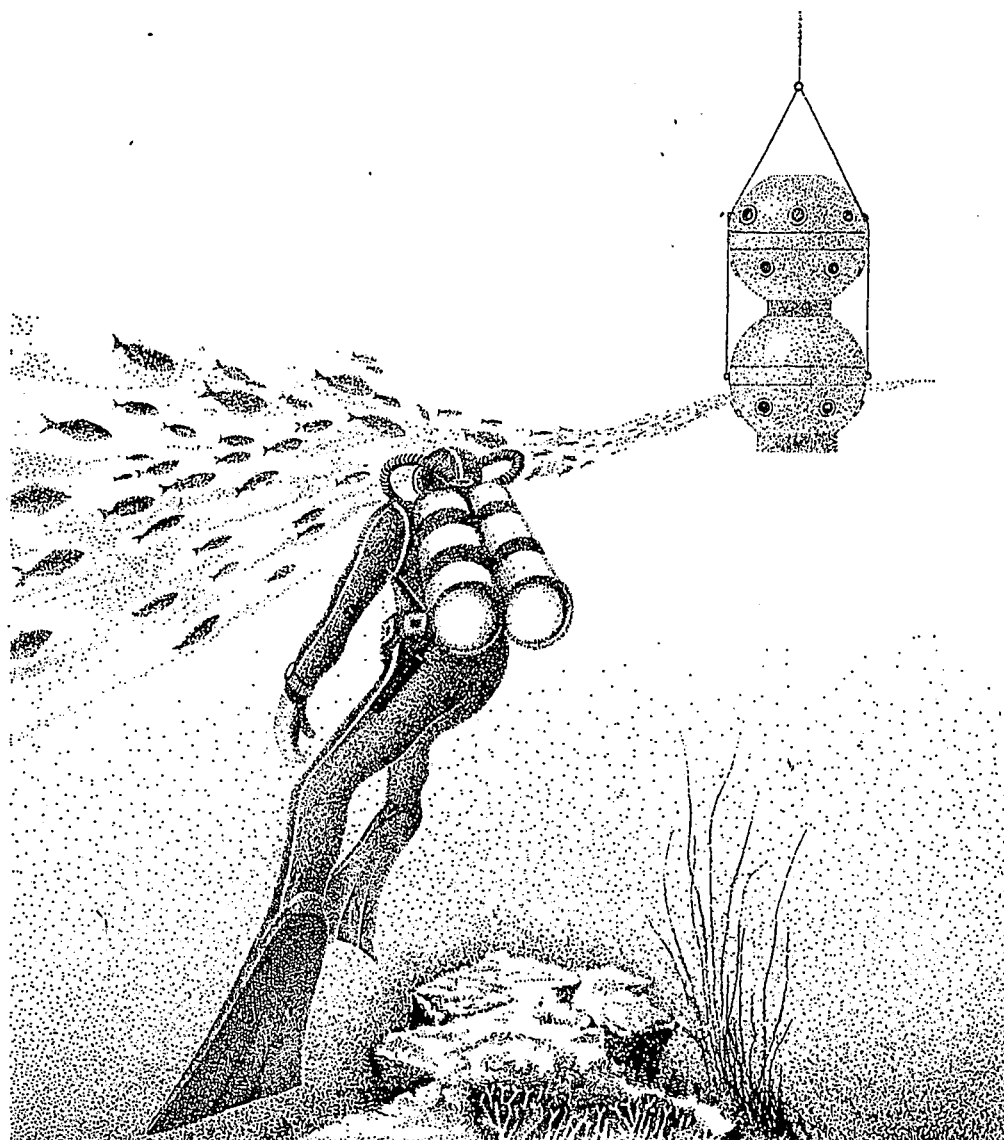


Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

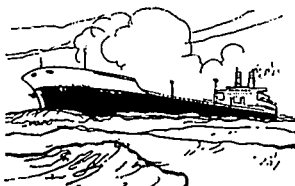
La création de Ministres des Affaires Européennes au sein du Gouvernement des États Membres de la Communauté. — A coup d'oranges. — L'inflation permanente, J. CHARPY. — Le financement des entreprises pétrolières américaines en Europe, N. MOUSSIS. — Les pouvoirs d'information de la Communauté (III), H. PORTEU DE LA MORANDIÈRE.

LIBRARY



Nous explorons les océans... aussi

Les pétroliers géants, sous pavillon TOTAL, sillonnent les océans. Mais TOTAL est aussi présent dans les profondeurs marines, où il prospecte et exploite de nouveaux gisements, contribuant ainsi à la conquête des richesses sous-marines.



TOTAL produit, raffine, transporte, distribue sur les cinq continents, carburants, lubrifiants, combustibles et tous produits dérivés du pétrole.

TOTAL

allez
plus loin
dans la
connaissance
du
Tiers monde

Pour la première fois l'Asie,
l'Afrique et l'Amérique latine
expriment leur propre entité
politique, économique et cul-
turelle.

Une équipe de journalistes et
spécialistes renommés.

Une formule inédite Français/
Anglais.

Illustration couleur et noir et
blanc, dos carré, offset...

Une esthétique en harmonie
avec la qualité rédactionnelle.



continent 2000

LE MENSUEL BILINGUE DU TIERS MONDE

Bon à découper et à retourner à CONTINENT 2000 - 5, rue Lincoln - PARIS 8^e - tél. BAL. 47.11.
Je désire m'abonner à CONTINENT 2000

Nom _____

Adresse _____

Ci-joint un chèque de 50 F pour un an - pour l'étranger paiement
sur facture -

COM - 1-10

Le Recyclage devient UNE AVENTURE PASSIONNANTE...

ENTREPRISE *le prouve chaque semaine
à ses 830.000 lecteurs
en leur apportant*

Toute l'Information dont ils ont besoin :

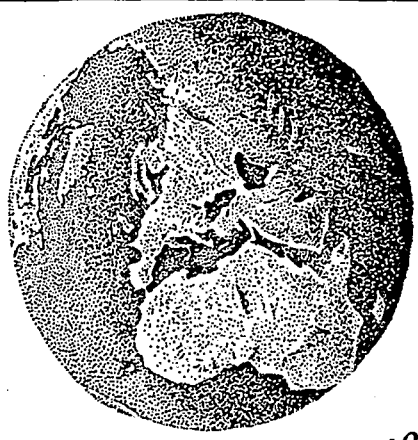
- L'essentiel de l'actualité économique et politique, en France et dans le monde, vu sous l'angle des affaires.
- Les tendances et les prévisions. La conjoncture pensée en vue d'une action immédiate.
- Un choix équilibré d'études et de flashes sur une affaire, un secteur ou une profession. Ses activités, ses débouchés, ses perspectives et les hommes qui l'animent.

La Formation permanente qui répond le mieux à leurs exigences :

- Par des comptes rendus d'expériences, des cas concrets et des exemples vécus : solutions pratiques et réactions individuelles à des problèmes qui peuvent se poser à toutes les entreprises.
- Par l'exposé des méthodes et des techniques nouvelles utiles à l'action professionnelle : leur mode d'utilisation et les possibilités qu'elles offrent.
- « **ENTREPRISE** » assure ainsi chaque semaine le recyclage de ses lecteurs et donne à tous les cadres soucieux de progresser et d'élargir leur champ d'action professionnel, un extraordinaire moyen de promotion.

Chaque semaine lisez **ENTREPRISE**, en vente partout le jeudi — le numéro 3,50 F. Pour vous abonner, adressez-vous :

13, RUE SAINT-GEORGES - PARIS-9^e



à l'heure des échanges internationaux

au premier plan

les textiles artificiels et synthétiques français



*facteurs d'équilibre
de la balance des
comptes française.
Ils lui ont apporté en
1970 la somme de
2560 millions de francs*

CONTREPOINT

REVUE TRIMESTRIELLE

N° 1 mai 1970 : JEUNESSE, HISTOIRE ET MYTHOLOGIE

Philippe ARIES : Les âges de la vie

Philippe BENETON : Les sociologues et la jeunesse

Walter LAQUEUR : Réflexions sur l'agitation de la jeunesse

N° 2 octobre 1970 : OU EN EST LA RUSSIE ?

François FEJTO : Marx selon Lénine

Alain BESANÇON : La grande terreur

Bertram D. WOLFE :

Quand Kroupskaia épurait les bibliothèques

N° 3 printemps 1971 : DE LA NATION A L'EUROPE

Denis de ROUGEMONT : Dépolitiser la politique

Pierre GERBET : L'Europe selon M. Pompidou

Annie KRIEGEL : Notes sur l'idéologie dans le P.C.F.

N° 4 été 1971

Raymond ARON : Machiavel et Marx

Jean BRUN : Linguistique et philosophie

Bernard CAZES : Vraies et fausses mutations

Jacques ELLUL : Le néo-romantisme moderne

Julien FREUND : Le syndicalisme dans l'université

N° 5 automne 1971

Raymond ARON : Le serment et le contrat

Jean BAECHLER : Trois définitions de la liberté

Emmanuel BERL : La désacralisation de l'Histoire

Raoul GIRARDET : Conclusion au débat colonial

DOCUMENT - Une histoire écrite avec des ciseaux :

« La civilisation de la Révolution française », de A. Soboul

Le numéro : 12 F

Prix de l'abonnement : France : 40 F. — Etranger : 60 F.

1, rue du Mail, PARIS (2^e) — Tél. : 236-29-24 — C.C.P. Paris 26.05.96



Profitez de la Terre

Il y a des gens qui vous sont nécessaires pour vivre, des ambiances, des paysages aussi. Même si les caprices de la géographie les ont parfois situés à quatre mille, ou dix mille kilomètres, pourquoi renoncer à les voir ? Avec Air France, rien ni personne n'est vraiment loin. Traduisez "4 000 km" par "5 heures de détente",

et vous commencerez à comprendre... Traduisez "hors de prix" par les prix véritables, que votre Agent de voyages vous donnera bien volontiers, et vous comprendrez encore un peu mieux pourquoi ces grandes évasions avec Air France sont non seulement passionnantes, mais... possibles. Pourquoi se priver de sa propre planète ?

POUR VOTRE BIBLIOTHÈQUE

Prix Franco

- Répertoire du droit des Communautés Européennes,
par Cl. LASSALLE 65 F
- La position dominante et son abus
(art. 86 du Traité de la C.E.E.),
par J.-P. DUBOIS 44 F
- Le statut juridique des ententes économiques en France et dans les Pays des Communautés Européennes,
par J.-M. BLAISE 46,50 F
- Le Marché Commun de la Pêche Maritime,
par R. GARRON 24,50 F
- Concurrence européenne et marques de fabrique,
par X. de MELLO 10 F

LIBRAIRIES TECHNIQUES

27, place Dauphine — PARIS-1^{er}
C.C.P. PARIS 65.09

H

PARIS**GRAND HOTEL****TERMINUS
SAINT-LAZARE**

387-36-80

108, Rue St-Lazare

TELEX 65 442

350 CHAMBRES●
SA**ROTISSERIE NORMANDE****Société Générale****LA BANQUE DE NOTRE TEMPS**

1900 Guichets
à votre Service en France

Filiales et Correspondants
dans le monde entier

**AFRIQUE, ALLEMAGNE, ANGLETERRE, ARGENTINE, AUSTRALIE, BELGIQUE, ESPAGNE,
ETATS-UNIS, INDONESIE, ITALIE, JAPON, LUXEMBOURG, NOUVELLE-CALEDONIE, SUISSE.**

Pour la Société Générale votre intérêt est capital

Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V^e — Tél. 033-23-42

SOMMAIRE

PROBLEMES DU JOUR

La création de Ministre des Affaires Européennes au sein du Gouvernement des Etats Membres de la Communauté.....	355
A coup d'oranges	361

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

L'inflation permanente, par Jean CHARPY.....	365
Le financement des entreprises pétrolières américaines en Europe, par Nicolas MOUSSIS, Ph. D.....	378
Les pouvoirs d'information de la Communauté (II), par H. PORTEU DE LA MORANDIÈRE, Stagiaire de recherche au Centre d'Etudes et de Documentation Européenne, Ecole des Hautes Etudes Commerciales (Montréal, Canada).....	391

ACTUALITES ET DOCUMENTS

La vie du Marché Commun et des autres institutions.....	402
Bibliographie	404

*Les études publiées dans la Revue n'engagent
que les auteurs, non les organismes, les services
ou les entreprises auxquels ils appartiennent.*

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

TAGESPROBLEME :

**Die Schaffung von Ministerien für europäische
Angelegenheiten in EWG-Mitgliedstaaten**, von
Jean-Louis BURBAN, Verwaltungsrat beim Euro-
päischen Parlament und D.O. Seite 335

Der Wettbewerb auf dem Orangenmarkt.
Seite 361

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALWESEN IN DER EWG :

Die anhaltende Inflation, von Jean CHARPY.
Seite 365

Der Verfasser des vorliegenden Artikels will zeigen, dass die derzeitige Inflation spezifische Charakterzüge aufweist, die der herkömmlichen Betrachtungsweise dieses Phänomens nicht entsprechen. Wie der Autor erläutert, wurzelt diese Inflation in einer dauerhaften Umwandlung der wirtschaftlichen Mechanismen in der hochindustrialisierten Gesellschaft. Die Art und die Gründe für diese Inflation führen deshalb zu einer Überprüfung von gewissen Zielen und Mitteln von nationalen Wirtschaftspolitiken.

**Die Finanzierung amerikanischer Erdöl- Unter-
nehmen in Europa**, von Nicolas MOUSSIS, Ph. D.
Seite 378

Die vorliegende Untersuchung will die Finanzierungsme-
thoden der Filialen von amerikanischen Erdölgesellschaften
in Europa, die hier mächtige Wirtschafts-Einheiten bilden,
näher beschreiben. Ausserdem verfolgt diese Studie die
Tendenzen dieser Finanzierung und analysiert ihre Folgen.

**Die Informationsmöglichkeiten der Gemein-
schaft (II)**, von PORTEU DE LA MORANDIERE,
Forschungspraktikant im Zentrum für Untersu-
chungen und europäische Dokumentation, Han-
delshochschule (Montréal, Kanada)... Seite 391

AKTUALITÄT UND DOKUMENTIERUNG :

**Das Leben des gemeinsamen Markts und der
anderen europäischen Einrichtungen..** Seite 402

BIBLIOGRAPHIE Seite 404

*Für die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Studien
sind nur deren Verfasser, nicht jedoch die Organismen,
Dienste oder Unternehmen, denen sie angehören,
verantwortlich.*

Summary of the main questions dealt with in the present number

CURRENT PROBLEMS :

Setting up European Affairs Ministries in the governments of member states of the EEC, by Jean-Louis BURBAN, European Parliament Administrator and D.O..... page 335

The Orange Wrangle..... page 361

THE COMMON MARKET : ECONOMIC AND SOCIAL

Permanent Inflation, by Jean CHARPY.
page 365

The author argues that present-day inflation has specific characteristics that cannot be explained in terms of a conventional analysis of the phenomenon. He contends that it is rooted in a long-lasting change in the economic mechanisms of advanced industrial society and that the nature and causes of this inflation are prompting a revision of the means and goals of national economic policies.

Financing American oil companies in Europe, by Nicolas MOUSSY, Ph. D..... page 378

This study sets out to describe how powerful European subsidiaries of American oil companies are financed, to follow funding tendencies and to analyse the consequences.

The Community's informative powers (II), by PORTEU DE LA MORANDIERE, research trainee at the Centre d'Etudes et de Documentation Européenne, Ecole des Hautes Etudes Commerciales (Montréal, Canada)..... page 391

NEWS AND DOCUMENTS :

The life of the Common Market and other institutions page 402

BIBLIOGRAPHY page 404

Responsability for the studies published in this Review belong to the authors alone ; the organisations, services or undertakings to which they may belong are in no way involved.

COMITÉ DE PATRONAGE

M. Maurice BARRIER, Président du Conseil National du Commerce ;

M. Maurice BOULADOUX, Président de la Confédération Internationale des Syndicats Chrétiens ;

M. Joseph COUREAU, Président de la Confédération Générale de l'Agriculture ;

M. Etienne HIRSCH, Ancien Président de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique ;

M. Paul HUVELIN, Président du Conseil National du Patronat Français ;

M. André MALTERRE, Président de la Confédération Générale des Cadres ;

M. Jean MARCOU, Président honoraire de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie.

M. Pierre MASSE, Président du Conseil d'Administration de l'Electricité de France ;

M. François-Xavier ORTOLI, Ministre du Développement industriel et scientifique ;

M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;

M. Jacques RUEFF, de l'Académie Française.

FONDATEUR : Edmond EPSTEIN

COMITÉ DE RÉDACTION

Jean-Pierre BRUNET
Jean DENIAU
Jean DROMER
Pierre DROUIN
M^{me} Edmond EPSTEIN
Pierre ESTEVA
Renaud de la GENIERE

Bertrand HOMMEY
Jacques LASSIER
Michel LE GOC
Patrice LEROY-JAY
Jacques MAYOUX
Jacques MEGRET
Paul REUTER

R. de SAINT-LEGIER
Jacques TESSIER
Robert TOULEMON
Daniel VIGNES
Jacques VIGNES
Jean WAHL
Armand WALLON

La revue paraît mensuellement

REDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITES

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

3, rue Soufflot, PARIS-5^e. Tél. 033-23-42

Abonnement annuel

France 95 F Etranger 105 F

Paiement par chèque de banque de Paris, mandat-poste, virement postal au nom des « EDITIONS TECHNIQUES et ECONOMIQUES », compte courant postal, Paris 10737-10.

Régie exclusive des annonces pour la Suisse et le Liechtenstein :
L'institut Publicitaire, 4, rue du Port. — CH. 1211 Genève 3. Tél. : (022) 26-15-65.

REPERTOIRE DES ANNONCEURS

Air France, p. V. — Bons du Trésor, p. IV couv. — Centre que la Cogestion, p. IX. — Renault, p. II de couv. — Québécois de Relations Internationales, p. X. — ContinentRevue Transports, p. VIII. — Syndicat des Textiles artificiels, 2000, p. I. — Cahiers Fiscaux, p. VII. — Communautés Europ. III. — Société Générale, p. VI. — Stratégie, p. XIII. — péennes, p. XII. — Contrepoint, p. IV. — Entreprise, p. II. — Hôtel Terminus, p. VI. — Total, p. III de couv. — Kompass, p. XI. — Librairies Techniques, p. VI. — Qu'est-ce

LA CRÉATION DE MINISTRES DES AFFAIRES EUROPÉENNES AU SEIN DU GOUVERNEMENT DES ÉTATS MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ

A la suite de l'évocation au début de l'année par le Président Pompidou de la création de Ministres des Affaires européennes, un de nos lecteurs nous a adressé l'étude que l'on trouvera ci-après.

Sans partager entièrement les vues de celui-ci, ou plutôt en adoptant un point de départ différent et en cherchant à replacer l'idée du Président Pompidou dans l'évolution du fonctionnement du Conseil des Communautés, un de nos amis a pensé que cette idée se situait dans l'optique que l'on trouvera plus loin.

EN relançant dans sa conférence de presse du 21 janvier 1971 la construction politique de l'Europe, le Président Pompidou jetait sur le tapis quelques idées neuves, dans l'espoir de rajeunir un thème si abondamment traité et on pourrait dire presque usé, pour lequel en définitive on revient toujours aux mêmes idées. En particulier le Président, évoquant le gouvernement futur d'une Europe confédérale, voyait dans la création de ministres chargés des affaires européennes dans les six Etats membres un premier moyen de promouvoir l'Europe politique : « actuellement, c'est le Conseil des ministres qui réunit les ministres des affaires étrangères et, le cas échéant les ministres techniques, lesquels font d'ailleurs eux aussi des réunions spéciales. Il est possible que dans un temps plus ou moins proche — ou plus ou moins lointain — les gouvernements éprouvent le besoin d'avoir en leur sein des ministres chargés spécialement des questions européennes, ne serait-ce que parce que les questions qui seront débattues à l'échelle européenne seront de plus en plus nombreuses

et les réunions de plus en plus fréquentes. On peut même penser, ou imaginer, que dans une phase ultime ces ministres n'auront plus que des attributions strictement européennes et ne feront plus partie des gouvernements nationaux. Ce n'est d'ailleurs là qu'un schéma entre beaucoup d'autres et ce sont les faits qui dicteront l'évolution » (1).

Quelques semaines plus tard, le premier mars, M. Maurice Schumann apportait quelques précisions sur cette idée du président français au cours d'un déjeuner de travail qui réunissait à Bruxelles les six Ministres des affaires étrangères. « Il serait concevable déclarait le ministre français, de transformer sous l'autorité du Conseil des ministres des affaires étrangères les représentants des membres des gouvernements nationaux jusqu'au moment où la création d'un gouvernement confédéral ouvrirait d'autres perspectives » (2).

(1) Conférence de presse, *Le Monde*, 23 janvier 1971.

(2) *Le Figaro*, 3 mars 1971.

2. Dans les mois qui suivent l'idée fait son chemin. Tel jour (3 mars) c'est le « Guardian » qui dans un éditorial conclut « If governments began by appointing Ministers of Europe and Affairs, the log-jam on decisions might one day begin to break-up », tel autre jour, c'est le commissaire Spinelli qui dans une « tribune libre » du Monde (intitulée « le plan Pompidou pour l'Europe : une chance à saisir ») (3) déclare accueillir l'idée avec ferveur, dès lors que le rôle de la Commission n'est pas diminué et que le « dessein du Président Pompidou constitue un tout, c'est-à-dire que la 2^e et la 3^e étapes ne soient pas placées dans un futur non précisé, mais fassent l'objet d'un engagement formel entre les Gouvernements ». Puis, le 16 avril, c'est le Président Scelba qui, présentant un plan de développement institutionnel de la Communauté propose que chaque chef de Gouvernement dans les six États membres nomme un vice-premier ministre auquel seraient délégués les pouvoirs relatifs aux affaires européennes. Et le 11 juin, répondant à une question devant l'association des journalistes économiques et sociaux à Paris, M. Chaban-Delmas, tout en démentant un éventuel remaniement ministériel poursuivait : « Cependant, en ce qui concerne la création d'un ministère des affaires européennes, il est à penser que ces affaires européennes se développant, une certaine spécialisation devra intervenir au niveau ministériel, à un moment où à un autre, sous un nom ou sous un autre » (4).

3. Cette idée de Ministres chargés des Affaires européennes au sein des Gouvernements nationaux est-elle entièrement neuve ? On s'aperçoit en analysant la composition des gouvernements de chaque État membre de la Communauté depuis la fin de la guerre, qu'à certaines époques, dans certains pays, une expérience de création de Ministres chargés des Affaires européennes a été tentée. Il n'est pas dépourvu d'intérêt de voir ce que ces expériences ont apporté, pour quelles raisons elles ont été tentées, et pourquoi jusqu'ici elles ont en général échoué, sans laisser un souvenir impérissable.

4. Depuis 1946, peu de Gouvernements dans les Six États membres qui forment actuellement la Communauté européenne, ont compté un Ministre ou un secrétaire d'État particulièrement chargé des Affaires européennes. Toutefois il convient de noter que certains Ministres ou secrétaires d'État, sans être officiellement chargés des Affaires européennes ont en fait exercé ces fonctions. Ainsi, par exemple, fut-ce le cas du professeur Hallstein dans le cabinet Adenauer.

5. Certains des pays membres de la Communauté européenne n'ont jamais à ce jour connu de Ministre chargé officiellement des Affaires européennes : l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas. En revanche, certains gouvernements français de la IV^e République et certains cabinets belges, ces dernières années, ont comporté un ministre ou secrétaire d'État aux affaires européennes.

I. — FRANCE ET BELGIQUE

A. — FRANCE

La France semble avoir été le pays qui à ce jour a comporté le plus de Ministres des affaires européennes au sein de ses gouvernements, mais cela essentiellement sous la IV^e République. Il n'en a plus été question depuis 1958.

Le premier gouvernement français ayant compté un Ministre des Affaires européennes est celui présidé par M. René Pléven, du 12 juillet 1950 au 10 mars 1951. Il comprenait un Ministre d'État « chargé du Conseil de l'Europe » : M. Guy Mollet.

Dans le cabinet suivant, formé par M. Queuille le 10 mars 1951, M. Guy Mollet devient vice-

président du Conseil tout en demeurant « chargé du Conseil de l'Europe ».

Le 9 août 1951, M. René Pléven redevient chef du Gouvernement, mais la S.F.I.O. ayant décidé de ne pas participer à ce cabinet, M. Guy Mollet se retire et n'est pas remplacé dans ses fonctions de ministre des affaires européennes.

Dès le 20 janvier 1952, le nouveau président du Conseil, M. Edgar Faure nomme un nouveau Ministre d'État chargé du Conseil de l'Europe : il s'agit de M. Pierre Pflimlin. On retrouve avec le gouvernement Laniel, formé le 27-28 juin 1953 un Ministre « délégué au Conseil de l'Europe » : M. François Mitterand. Le même gouvernement comporte un Ministre des Affaires étrangères (M. Georges Bidault), et un secrétaire d'État aux affaires étrangères (M. Maurice Schumann).

(3) *Le Monde*, 30 mars 1971.

(4) *Le Monde*, 12 juin 1971.

Après quoi, il faut attendre le cabinet Bourgès Maunoury, formé le 12 juin 1957 pour retrouver un membre du Gouvernement officiellement chargé des Affaires européennes : c'est M. Maurice Faure, qui porte le titre de « secrétaire d'Etat aux affaires européennes ». Il faut noter cependant que M. Maurice Faure exerçait déjà dans la pratique ces fonctions dans le cabinet précédent présidé par M. Guy Mollet, mais avec le titre moins précis de secrétaire d'Etat aux Affaires étrangères. En cette qualité, il avait signé au nom de la France, les Traités de Rome.

Le Cabinet Bourgès Maunoury qui est renversé le 4 novembre 1957 ne sera pas le dernier en France à avoir comporté un Ministre des Affaires européennes. Mais le dernier est très éphémère : dans le cabinet Pflimlin, M. Maurice Faure devient « Ministre des Institutions européennes » le 17 mai 1958. Il était Ministre de l'Intérieur depuis le 12 mai, mais les socialistes acceptant d'entrer dans le Gouvernement Pflimlin sous la pression des événements d'Algérie, le 15 mai, M. Jules Moch, (dont l'attitude en 1947-48 au moment des grandes grèves n'a pas été oubliée), devient Ministre de l'Intérieur. Dans ces conditions, la nomination de M. Faure aux Affaires européennes apparaît comme un moyen de ne pas le renvoyer du Gouvernement. Le 31 mai 1958, le Gouvernement Pflimlin se retire. Il n'y aura plus jamais en France de Ministre des Affaires européennes.

Quelles leçons peut-on tirer pour la France de ces diverses expériences de Ministres des Affaires européennes ?

D'une façon générale, on peut remarquer que la présence au sein du gouvernement français d'un Ministre ou secrétaire d'Etat chargé des Affaires européennes n'aura pas été fortuite. Elle a correspondu en général à un point chaud de la construction européenne : les débuts du Conseil de l'Europe en 1951-1953 (MM. Guy Mollet

et Mitterrand) la relance européenne de Messine (M. Maurice Faure) en 1956-1957. Elle répond aussi sans aucun doute à des nécessités plus pratiques, à une époque où les gouvernements sont de coalition et doivent tenir compte d'un dosage subtil entre les formations politiques. Ainsi s'explique que ce sont les gouvernements les plus nombreux de la IV^e République française qui ont comporté un Ministre ou un secrétaire d'Etat chargé des Affaires européennes. (Cabinet Bourgès Maunoury : 46 membres ; cabinet Laniel : 38 membres ; cabinet Edgar Faure : 40 membres etc...).

B. — BELGIQUE

En Belgique, c'est à une époque toute récente que sont apparus des ministres ou ministres-secrétaires d'Etat chargés des affaires européennes.

Le premier cabinet belge qui a compté un ministre chargé des affaires européennes est le cabinet Harmel (28 juillet 1965-19 mars 1966) dans lequel M. Henri Fayat porte le titre de « Ministre d'Etat aux Affaires européennes, adjoint au Ministre des Affaires étrangères » (Le Ministre des Affaires étrangères étant M. Spaak).

Dans le cabinet suivant présidé par M. van den Boeynants (1966-1968), on trouve à nouveau un ministre titulaire des affaires européennes : il s'agit de M. R. van Eslande, qui porte le titre de « Ministre des affaires européennes et de la culture néerlandaise ».

Mais il existe dans le même cabinet un ministre de la culture française, titulaire en même temps du portefeuille de la justice ce qui enlève quelque signification à l'attribution des « Affaires européennes » à M. van Eslande.

A partir de 1968, avec le cabinet présidé par M. Eyskens, il n'existe plus de ministre des affaires européennes, M. Pierre Harmel y est ministre des affaires étrangères, sans même de ministre-adjoint ni de secrétaire d'Etat sous ses ordres.

II. — ITALIE, ALLEMAGNE, PAYS-BAS, LUXEMBOURG .

Dans ces quatre pays, aucun membre du gouvernement jusqu'à aujourd'hui n'a été investi du titre de ministre des affaires européennes. Cependant il est arrivé que certains secrétaires d'Etat jouent de facto ce rôle.

A. — ALLEMAGNE, ITALIE

En Allemagne, ni le cabinet Adenauer, ni les

cabinets Erhard, Kiesinger ou Brandt n'ont comporté de ministre ou sous-secrétaire d'Etat chargé des affaires européennes. Toutefois, le professeur Hallstein, secrétaire d'Etat dans le cabinet Adenauer a joué en pratique ce rôle.

En Italie, il en est de même actuellement dans le cabinet présidé par M. Colombo : l'un des deux sous-secrétaires d'Etat aux Affaires étrangères,

M. Pedini, est plus particulièrement spécialisé dans les affaires européennes.

Il est intéressant de noter par ailleurs qu'à défaut de comporter un Ministre chargé des Affaires européennes, nombre de gouvernements italiens ont en revanche comporté des ministres « délégués à l'organisation des Nations Unies » (c'est le cas dans les trois cabinets Rumor, en 1968-1970, et dans le premier ministère Colombo).

B. — PAYS-BAS

Aux Pays-Bas, la création d'un Ministère des Affaires européennes a été réclamée depuis longtemps par certains parlementaires et certains partis politiques, le gouvernement a toujours refusé et s'est expliqué clairement sur ce point. Il a motivé son refus par le fait qu'aux Pays-Bas, les attributions du Ministre des Affaires étrangères sont principalement européennes. Créer un portefeuille des affaires européennes y reviendrait à vider de son contenu le portefeuille de ministre des Affaires étrangères.

En revanche, on peut noter aux Pays-Bas une

tendance, qui s'accuse, à adjoindre au Ministre des Affaires étrangères un « secrétaire d'Etat aux Affaires étrangères » qui, comme en Italie ou en Allemagne, sans en porter le titre, est particulièrement chargé des questions européennes. Cette tendance est apparue avec le secrétaire d'Etat M. De Koster, M. Luns étant ministre, et se poursuit avec la nomination à ce poste, en juillet 71, de M. Theodore Westerterp, — véritablement prédestiné à ces fonctions puisqu'il fut successivement fonctionnaire à l'Assemblée parlementaire européenne, député-délégué au parlement européen, et depuis mars 1971 vice-président du Parlement européen.

Cette nomination d'un Secrétaire d'Etat « de facto » aux affaires européennes faisait suite à une revendication de la section néerlandaise du Mouvement européen qui, déjà dans les années cinquante, avait réclamé la création d'un Ministre des Affaires européennes. Le Ministre des Affaires étrangères passait alors en effet pour une « forteresse anti-européenne », — phénomène explicable par la politique de neutralité jusqu'alors menée par les Pays-Bas.

CONCLUSION

1. Dans les pays dont les gouvernements ont quelquefois comporté des Ministres chargés des Affaires européennes, il n'est pas toujours facile de distinguer les raisons qui ont amené la création de ce portefeuille et encore moins celles qui ont amené sa suppression. Le fait que la création de ce portefeuille a été à la fois éphémère et intermittente conduit à penser cependant que la présence d'un Ministre des Affaires étrangères dans tel ou tel gouvernement français ou belge a correspondu jusqu'ici soit à des préoccupations d'équilibre politique au sein de cabinets de coalition (en effet, on remarque que les cabinets français de la IV^e République et le gouvernement belge actuel sont des gouvernements de coalition), soit à une période de relance européenne (1950-1952 ; 1956-1957).

2. Tout se passe comme si des Ministres des Affaires européennes devenaient utiles pour négocier les traités européens (Conseil de l'Europe, C.E.E., Euratom, C.E.C.A., etc.) mais une fois ces

traités signés et entrés en vigueur, le domaine qu'ils couvrent est tellement important (ou suffisamment important) pour que le maintien d'un Ministre des Affaires européennes ne s'impose pas : sinon il faudrait arracher à son profit tout un tas de compétences des autres membres du Gouvernement, — et d'abord du Ministre des Affaires étrangères (mais aussi, au cas où la C.E.E. par exemple, des compétences de tous les ministres assistant actuellement aux conseils de la C.E.E.). Dans ces conditions n'est-il pas plus logique, plutôt que de déléguer en permanence un Ministre des Affaires européennes omnipraticien (polyvalent), de déléguer à intervalles réguliers, comme cela se fait actuellement, les membres des gouvernements, au fur et à mesure des besoins, c'est-à-dire au fur et à mesure où leurs départements sont concernés ?

La solution n'est-elle pas plutôt en définitive que tous les membres des six Gouvernements, et pas seulement cinq ou six d'entre eux, deviennent « européens » ?

Jean-Louis BURBAN,

Administrateur au Parlement Européen

La création de Ministres des Affaires européennes paraît inséparable de l'évolution du rôle des Représentants permanents.

Depuis une date que l'on pourrait fixer à 1965-1966, le rôle politique des Représentants permanents a eu tendance à croître. Certains d'entre eux participent pour les problèmes communautaires aux séances du cabinet de leur pays, plusieurs ont quitté Bruxelles pour être nommés Ministre ou Secrétaire d'Etat ou Secrétaire général du Ministère des Affaires étrangères. Sous certains aspects, l'autorité politique sinon juridique de l'un ou l'autre d'entre eux est même beaucoup plus grande que celle de certains Ministres. Tout cela devrait permettre que leur Comité supplée l'encombrement du Conseil. Mais le Traité ne prévoit pas la possibilité d'une délégation de compétence de la part du Conseil à un autre organe que la Commission, solution que certains Etats membres n'entendent accepter que pour des tâches de gestion.

Devant l'abondance du travail à faire, ce n'est pas dès lors de l'imagination vagabonde que de prévoir une structure à trois étages, une nouvelle instance réunissant les Ministres des Affaires européennes, venant s'intercaler entre celle réunissant les Ministres des Affaires étrangères et le Comité des Représentants permanents. Cela permettrait de prolonger au niveau politique les réunions des Ministres des Affaires étrangères.

Actuellement, pour alléger ceux-ci, la seule possibilité est que le Conseil renvoie pour discussion un problème au Comité des Représentants permanents sans que celui-ci puisse décider, étant entendu que s'il y a accord, celui-ci sera entériné sans discussion par le Conseil. Participe également à l'œuvre de désencombrement du Conseil sa réunion quand elle se produit avec d'autres Ministres que ceux des Affaires étrangères. En « volapuk » on parle d'ailleurs de « grand Conseil » pour les sessions qui réunissent les Ministres des Affaires étrangères, par opposition au « Conseil agricole », au « Conseil Transports »... En outre, on voit poindre — mais ceci est du super-volapuk — l'expression de « Grand Conseil réuni au niveau des Secrétaires d'Etat » dans la mesure où il

commence déjà à y avoir de grandes et de petites réunions des Ministres des Affaires étrangères, selon que l'ordre du jour est abondant ou non, selon que les chefs de la diplomatie de tous les Etats membres sont là ou qu'ils se font représenter. Evidemment, si la composition des délégations pose, en cas de « petit Conseil », peu de problèmes pour la République fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas et l'Italie, pays dont les Ministres des Affaires étrangères ont tous des Secrétaires d'Etat, fonctionnaires ou politiques, elle en pose en revanche dans les trois autres Etats membres où la fonction ministérielle aux Affaires étrangères est unitaire (selon des modalités et pour des raisons qu'il est difficile de développer ici). C'est le cas pour la Belgique ou la France, laquelle dans un tel cas envoie à la place de son Ministre, son Ambassadeur Représentant permanent. De là peut-être une des causes de l'idée du Président Pompidou.

On ajoutera que si de nombreux dossiers vont à des sessions du Conseil réunissant des Ministres autres que ceux des Affaires étrangères, le développement des négociations douanières et de la politique commerciale risque d'entraîner un surcroît de travail relevant de la spécialité propre aux Ministres des Affaires étrangères. Il faut enfin noter que dans les très nombreux Conseils d'Association, il est utile diplomatiquement, par égard pour l'Etat associé, que chaque Etat membre soit représenté non par un Ambassadeur mais par un Ministre ou au moins un Secrétaire d'Etat, mais qu'il est fastidieux que cela dérange des Ministres des Affaires étrangères puisqu'il n'y aura au cours d'une telle réunion qu'à exposer une position commune de la Communauté, donc qu'un seul porte-parole politique, le Président du Conseil et un porte-parole technique, le Représentant de la Commission. La République fédérale d'Allemagne, elle, a la chance alors de pouvoir envoyer comme figurant un Secrétaire d'Etat !

Dans la mesure où l'on reprendrait la structure ternaire évoquée tout à l'heure, on pourrait concevoir à la base qu'un Comité hérite de l'actuel ordre du jour des Représentants permanents ad-

jointes (en volapuk, les « Représentants permanents, 1^{re} partie ») qui font surtout de la maturation de textes communautaires et, en outre, que ce Comité comporte une section spécialisée qui reprendrait l'ordre du jour très abondant du Comité spécial Agriculture, lequel est l'organisme groupant les suppléants des membres du Conseil agricole et préparant les travaux de celui-ci.

Au-dessus, les Ministres des Affaires européennes se réuniraient presque chaque semaine, comme actuellement les Ambassadeurs Représentants permanents (« les Représentants permanents, 2^e partie ») mais ils auraient un pouvoir de décision que ceux-ci n'ont pas ; en outre, ils mordraient sur la partie la plus technique des discussions des Ministres des Affaires étrangères. Dans la logique de la chose, ces Ministres des Affaires européennes devraient absorber les attributions du Conseil agricole et en général des sessions du Conseil autres que le « Grand Conseil », sinon à quoi servirait leur création ? Il faut toutefois reconnaître qu'il s'agit là de quelque chose qui ne se ferait pas sans heurts et qui n'est probablement pas avantageux pour l'approfondisse-

ment de l'action communautaire, la tendance à la réunion de sessions en formations de plus en plus variées s'étant plutôt accélérée depuis la fin de la période de transition. A défaut toutefois d'aboutir à la suppression de ces sessions spécialisées, la création de Ministres des Affaires européennes perdrait un de ses buts et réduirait les intéressés à être des sous-Ministres des Affaires étrangères.

Quant enfin aux Ministres des Affaires étrangères dont le développement des affaires européennes a déjà fait les suppléants des Chefs d'Etat réunis au sommet, ils auraient évidemment à se réunir moins souvent et en tous cas pourraient ne se consacrer qu'à des discussions vraiment politiques, c'est-à-dire à des arbitrages majeurs, notamment entre matières communautaires et matières restées de la compétence des Etats membres, ou encore en cas de divergences profondes de conception ou d'intérêts exprimées par divers Etats au sein du Conseil au sujet de problèmes communautaires.

D.O.

A COUP D'ORANGES

Les oranges sont devenues affaire politique, et l'un des objets du contentieux C.E.E.-U.S.A.

C'est, en vérité, un faux problème économique devenu un vrai problème politique auquel, sans doute, il suffira de donner une fausse solution économique pour obtenir les apaisements politiques recherchés.

Car les parlementaires U.S.A. du « lobby » orange votent bien. Ils sont adversaires du protectionisme devenu récemment sujet de bon ton au Congrès. Ces utiles fruitiers méritent donc quelque douceur.

Le fameux équilibre méditerranéen.

Lorsqu'il s'est agi fin 1967 d'entamer la phase conclusive des négociations avec le Maroc et la Tunisie, certains Etats membres, sollicités par l'Espagne et Israël, exprimèrent la préoccupation selon laquelle l'extension à l'ensemble de la Communauté des préférences accordées par la France entraînerait un bouleversement des conditions de concurrence au détriment d'Israël et de l'Espagne.

L'argumentation était spécieuse, car les avantages envisagés par la Communauté ne consistaient pas en l'extension de la franchise, mais dans l'application, à l'échelle de la Communauté, de la pondération des droits perçus sur les six marchés des Etats membres, soit un droit de 4 % pour l'ensemble des pays du Maghreb pendant la période d'hiver. Il s'agissait donc de la transposition d'une situation tarifaire et non pas de l'élargissement du régime antérieurement appliqué à l'importation sur le marché français. En outre, on comprend mal que seuls les très importants concurrents, comme Maroc, Espagne et Israël, aient eu leurs intérêts pris en considération puisque leur importance les rendait indispensables et leur efficacité commerciale les plaçait en position beaucoup moins vulnérable que de petits fournisseurs, comme Chypre, Liban, etc.

On décida donc d'accorder au Maroc et à la Tunisie une réduction de 80 % du T.D.C., et de 40 % seulement pour l'Espagne et Israël, ces taux correspondant approximativement au rapport existant entre les divers régimes tarifaires pondérés sur la base des perceptions douanières effectuées de 1962 à 1966.

Le plus cocasse dans l'affaire réside dans le fait que les conditions auxquelles ont été subordonnées ces « préférences » ont enlevé aux perceptions douanières leur fonction commerciale pour ne plus leur conserver que leur incidence fiscale.

Le système des prix conditionnels.

En effet, le régime préférentiel accordé par la Communauté est conditionné par le respect d'un prix d'offre supérieur au prix de référence, dont on sait qu'il fait office d'une sorte de prix minimum à l'importation par le jeu des taxes compensatoires qui ramènent le niveau des prix à ce « minimum ». Pour les oranges, les prix de référence sont appliqués du 1^{er} décembre au 30 avril. Durant cette période les préférences ne sont accordées que pour les marchandises offertes à un niveau de prix correspondant à celui du prix de référence majoré d'une somme forfaitaire de 1,2 \$ par quintal. Il s'y ajoute l'incidence du calcul des droits de douane, qui s'effectue en appliquant ce droit (20 % ad valorem) sur le prix de référence et non sur la valeur réelle en douane. En bref, ce prix conditionnel est d'environ 2 \$ par quintal supérieur au niveau des prix de référence.

La formule des prix conditionnels stabilise le marché.

Ce régime oblige les pays qui en bénéficient à une discipline commerciale qui a pour effet de stabiliser les prix. Etant donné le pourcentage

atteint par ces pays dans l'approvisionnement de la Communauté, les autres fournisseurs profitent du système, car en fait ils peuvent utiliser une marge de prix qui est interdite aux pays dits « privilégiés » sous peine de perdre leurs avantages : cette marge est constituée par la différence existant entre le niveau d'intervention des taxes compensatoires (environ 20 \$ par quintal) et celui des prix conditionnels (environ 22 \$ par quintal). Il n'est donc pas exagéré de dire que les pays non soumis à cette discipline disposent, en fait, d'un « no man's land » commercial de 2 \$ sur 20, soit de 10 % par rapport aux pays recevant le privilège des réductions tarifaires.

Cette situation existe pendant la période d'application des prix de référence (1^{er} décembre-30 avril) durant laquelle les pays privilégiés sont de très loin les principaux fournisseurs (plus de 95 %) de la Communauté. Le petit désavantage qu'ils subissent est donc négligeable car leurs concurrents, pendant cette période, exercent une influence commerciale très marginale.

En définitive, le système consiste en une régularisation des prix, et aboutit à leur revalorisation, alors que la discipline de vente requise est récompensée par une réduction de taxation qui réalise un transfert financier.

Dès le début de la période « d'été » (plus exactement 1^{er} mai-30 novembre), l'offre des pays méditerranéens commence à diminuer très rapidement et les prix évoluent spontanément vers la hausse. Seuls les mois de mai et juin voient une confrontation passagère des fournisseurs d'été et d'hiver. Il faut noter cependant une tendance à l'extension de cette période mixte (nouvelles variétés, frigorifique).

La comédie du G.A.T.T.

Les accords avec le Maroc et avec la Tunisie sont entrés en vigueur le 1^{er} septembre 1969 et ceux avec l'Espagne et avec Israël le 1^{er} octobre 1970.

Entre temps le régime appliqué aux oranges a fait l'objet d'une dérogation. Celle-ci requerrait l'accord du G.A.T.T.

Malgré la valeur des arguments invoqués, et sans prendre la peine de les comprendre ni de les réfuter, certaines délégations s'exprimèrent contre cette demande de dérogation, pour des motifs généraux, d'inspiration politique, et sans considération des circonstances particulières.

Devant cette attitude, la Communauté décidait de retirer sa demande de waiver.

Aux U.S.A., mais un peu tard, on se mit à spéculer sur les aspects positifs du système ima-

giné par la Communauté et à se demander s'il ne serait pas souhaitable de le mettre en application toute l'année durant.

Sans doute s'y apercevra-t-on également, après réflexion, que des organisations de marché ouvertes à tous seraient préférables à des accords conclus sur la base de l'article XXIV du G.A.T.T., c'est-à-dire sur des unions douanières et des zones de libre échange rendant de droit licites les discriminations, sauf vote contraire des parties contractantes du G.A.T.T. à la majorité simple, c'est-à-dire une majorité introuvable.

Cette incitation au régionalisme, bien qu'involontaire, ne manque pas d'humour, venant des U.S.A.

Y a-t-il un problème pour les oranges des U.S.A.

La première constatation qui s'impose à l'observateur concerne la dimension considérable et les variations gigantesques de la production américaine : d'environ 5 à 8 millions de tonnes au cours des dernières années.

Les exportations de fruits frais sont par comparaison négligeables, de 2 à 6 % suivant les années, et manifestent des irrégularités plus grandes, avec des changements du simple au double d'une année à l'autre (par exemple 30.300 t en 1957 et 153.000 t en 1968).

Les ventes vers la Communauté sont encore plus irrégulières. Si les variations peuvent représenter de 9 % à 21 % pour les exportations mondiales des U.S.A., celles relatives aux livraisons à la C.E.E. peuvent concerner des maxima de l'ordre de 63.000 t (en 1967) et des minima de 9.000 t (en 1968) pour retrouver un niveau de 66.000 t l'année suivante.

La Communauté représente donc un débouché marginal irrégulièrement suivi par les producteurs américains qui s'y intéressent surtout en fonction de leurs productions futures et de la place qu'ils voudraient y gagner. Au détriment d'autrui, puisque le marché est assez inélastique...

Jusqu'à ce jour, les U.S.A. n'ont été que très faiblement intéressés par la période d'hiver (1^{er} décembre-30 avril), les 8/10 de leurs ventes à la Communauté s'effectuant de mai à novembre.

Pendant cette dernière période d'été il est remarquable de constater combien stable a été le débouché de l'ensemble des pays autres que ceux qui ont ensuite obtenu des régimes préférentiels de la Communauté, c'est-à-dire l'ensemble I (U.S.A., Afrique du Sud, Brésil, Chypre).

Dans cet agrégat très stable se détache l'irrégularité des ventes des U.S.A. qui souligne le caractère marginal du débouché de la C.E.E. pour ce pays.

IMPORTATIONS DE LA C.E.E. (000 T)					
		1966	1967	1968	1969
I. Ensemble		204	224	189	220
	indice.	100	109	92	107
II. dont :					
	U.S.A.	43	63	9	66
	indice.	100	147	21	154
	II				
	% —	21 %	28 %	5 %	30 %
	I				

Les ventes des U.S.A. n'ont donc pas suivi la même évolution que celle des autres producteurs d'été, ce qui explique la facilité des substitutions (principalement l'Afrique du Sud).

DIFFERENCE PAR RAPPORT A L'ANNEE PRECEDENTE (000 T)				
	1967	1968	1969	
I. Ensemble	+ 23	— 38	+ 31	
II. U.S.A.	+ 20	— 54	+ 55	
III. = I — II.....	+ 3	+ 16	— 26	

EXPORTATIONS TOTALES (ensemble et Afrique du Sud)				
	1966	1967	1968	1969
Ensemble	204	227	189	220
Afrique du Sud.	110	111	133	119

Les ventes de l'ensemble des fournisseurs « d'été » et du principal du groupe, l'Afrique du Sud, sont donc remarquablement stables, ce qui souligne le caractère épisodique du commerce des U.S.A.

Enfin, il n'est pas inutile d'examiner la situation des mois de mai et juin pendant lesquels les pays méditerranéens et les autres fournisseurs sont en concurrence.

IMPORTATIONS DES MOIS DE MAI ET JUIN (000 T)								
	Pays méditer.		Autres fournis : dont U.S.A.				Total	
	Ton-nage	Vari-ation	Ton-nage	Vari-ation	Ton-nage	Vari-ation	Ton-nage	Vari-ation
1966	191	—	31	—	16	—	222	—
1967	194	+ 3	31	+20	21	+ 5	246	+24
1968	200	+ 6	13	—38	2	—19	213	—33
1969	190	—10	35	+22	20	+18	225	+12
1970	257	+67	19	—16	7	—13	276	+51

La première remarque est relative aux importations totales de la C.E.E. pendant ces deux

mois : elles sont relativement constantes (variation moyenne de l'ordre de 13 % et de +/— 30.000 t par rapport à l'année précédente), cette situation paraissant directement liée à une offre soumise à des incidents saisonniers s'exerçant sur une production inélastique à court terme étant donné les délais entre plantation et entrée en production (7 ans environ).

La deuxième remarque concerne les livraisons des pays méditerranéens : elles ont été remarquablement stables de 1966 à 1969 (variation annuelle de +/— 6 % en moyenne). Or, pendant cette même période les livraisons des fournisseurs non méditerranéens de la Communauté ont été extrêmement irrégulières, les variations étant de l'ordre de 100 %. Les variations cumulées en valeur absolue des pays méditerranéens (qui sont pourtant 7 fois plus importantes), pendant ces quatre années ne dépassent pas 20.000 t, celles des autres fournisseurs dépassent 70.000 t. C'est le signe d'une irrégularité considérable de leur offre commerciale qui ne peut dans ces conditions être imputable aux pays méditerranéens. Cette irrégularité de l'offre est encore plus accusée de la part des U.S.A.

PARTICIPATION DES U.S.A. DANS LES IMPORTATIONS DE LA C.E.E. PAR RAPPORT AUX AUTRES FOURNISSEURS (mai-juin)			
	Monde	Pays méditerranéens	Pays non méditerranéens
1966.....	7 %	8 %	90 %
1967.....	9 %	11 %	91 %
1968.....	< 1 %	1 %	15 %
1969.....	9 %	11 %	57 %
1970.....	< 3 %	3 %	37 %

Sur cinq années, deux s'écartent considérablement de la moyenne, ce qui témoigne du caractère inconstant de l'offre américaine.

Quant à la poussée très forte des ventes des pays méditerranéens en mai-juin 1970, elle résulte d'une importante récolte en Espagne. Les ventes espagnoles se sont d'ailleurs opérées sans aucune préférence de la part de la Communauté.

Et, de fait, chaque fois que l'Espagne, principal fournisseur de la Communauté, dispose d'excédents d'oranges, leur pression ne peut manquer de s'exercer sur le marché communautaire, qu'il y ait ou non préférence tarifaire.

Il faut donc se féliciter que la Communauté ait entrepris de discipliner l'offre par le moyen des prix.

C'est la voie à suivre, et non pas celle d'un affrontement anarchique des producteurs excédentaires du monde entier.

Inquiétudes légitimes

Bien sûr, des problèmes se posent. On prévoit que la production mondiale d'agrumes va se développer de près de 5 % par an. Les U.S.A. auraient en 1975 une disponibilité supplémentaire d'un million de tonnes...

Peut-on sérieusement compter sur une augmentation des importations supérieure à 2 % par an dans la C.E.E. ? C'est pour le moins douteux.

Rien ne permet, en outre, d'espérer que la demande à long terme puisse être modifiée par une politique de baisse des prix, car il serait abusif d'extrapoler les calculs d'élasticité croisée dont la signification n'est qu'immédiate. On peut, bien sûr, modifier les goûts, mais les promoteurs de la vente d'autres fruits sont sur les rangs et les opérations de séduction des consommateurs n'augmenteront pas les capacités de leurs estomacs au-delà de limites qui seront vite atteintes.

Les américains ne sont donc pas les seuls à s'inquiéter, mais ils sont les seuls à réclamer que le marché de la Communauté soit un champ ouvert à la compétition. Or, l'objectif est de s'entendre, et non de se combattre. Que faire ? Continuer.

Le système de prix conventionnels mis au point par la Communauté est un moyen de régulariser les prix.

Les producteurs peuvent contribuer au succès de l'entreprise en coordonnant leurs ventes. Mais ils n'y réussiront pas si les américains s'y refusent et s'ils obtiennent de la Communauté des avantages tarifaires sans obligation de respecter eux aussi une certaine discipline de prix.

Les mois de mai et juin sont des mois critiques, durant lesquels les fournisseurs du monde entier s'affrontent.

La Communauté était justifiée d'accorder aux pays méditerranéens des avantages en vue de favoriser des pays sous développés. Une diminution de ce régime de faveur ne serait donc admissible que si tous les fournisseurs importants de la Communauté prenaient conscience de leurs intérêts communs, qui rejoignent d'ailleurs ceux des agriculteurs de la Communauté producteurs d'autres fruits.

Telle est la voie modeste et raisonnable, car contrôler la production mondiale serait une entreprise certes louable mais d'autant plus irréalisable, on le sait, que les principaux producteurs s'y refuseront.

Enfin, les experts sont en profond désaccord sur les perspectives de consommation des jus d'orange et sur les capacités d'importer des pays de l'Est. Dans ces conditions les ambitions doivent être limitées. Mais ce sens du possible n'exclut pas l'efficacité, dans le domaine d'une certaine valorisation des oranges et d'une incitation à une certaine rationalisation des calendriers d'exportation des principaux fournisseurs de la Communauté.

Il est donc surtout important de fournir cette incitation aux U.S.A. Cette orientation ne semble pas incompatible avec la portée d'un geste qui serait surtout politique, car l'analyse économique ne paraît motiver aucune concession.

G.B.

L'INFLATION PERMANENTE

par Jean CHARPY

INTRODUCTION

LES responsables de la politique économique s'interrogent, dans la plupart des pays industrialisés, sur les moyens de juguler l'inflation qui sévit actuellement à travers le monde. L'absence d'une réflexion approfondie et renouvelée sur les causes de l'inflation actuelle a conduit certains experts à recommander, et plusieurs gouvernements à appliquer des politiques récessionnistes de caractère classique dont l'inadaptation et, par

conséquent, l'échec contribuent ensuite à renforcer la spirale inflationniste. C'est ainsi, par exemple, que le rythme annuel d'augmentation des prix à la consommation s'élevait, en 1970, à 5,7 % contre 3,3 % entre 1965 et 1968 aux Etats-Unis et à 3,8 % contre 2,3 % en Allemagne Fédérale, alors même que des politiques déflationnistes classiques avaient été mises en œuvre dans ces deux pays.

PRIX A LA CONSOMMATION - TAUX ANNUELS DE VARIATION				
Pays	1960-65	1965-68	1969	1970 (estimat.)
Etats-Unis	1,3	3,3	5,4	5,7
Royaume-Uni	3,6	3,7	7,6	7,9
Allemagne Fédérale.....	2,8	2,3	2,7	3,8
Italie	4,9	2,3	2,6	5,4
France	3,8	3,3	6,1	5,3
Pays-Bas	3,5	4,3	7,5	5,5
Japon	6,0	4,8	5,2	8,0

Notre propos sera, ici, de montrer que :

- 1°) l'inflation actuelle a des caractères spécifiques qui ne correspondent pas à l'analyse classique de ce phénomène ;
- 2°) elle trouve ses racines dans une transformation durable des mécanismes économiques au sein de la société industrielle avancée ;
- 3°) la nature et les causes de cette inflation conduisent à réviser certains objectifs et moyens des politiques économiques nationales.

PREMIERE PARTIE. — L'INFLATION ACTUELLE A DES CARACTERES SPECIFIQUES QUI LA DISTINGUE DE L'INFLATION CLASSIQUE

On rappellera brièvement quelles étaient les formes traditionnelles de ce phénomène avant de mettre en lumière les aspects nouveaux de l'inflation que le monde occidental connaît actuellement.

**

A. — LES ANALYSES CLASSIQUES DE L'INFLATION.

L'inflation consistait dans un accroissement de la masse monétaire sans augmentation corres-

pondante de la production et de la circulation des biens. La disproportion qui se produisait ainsi entraînait une diminution du pouvoir d'achat de la monnaie et la hausse des prix ; elle incitait alors à la revalorisation des revenus nominaux. En fait, l'« enflure » de la masse monétaire pouvait avoir des causes conjoncturelles ou structurelles.

1) *L'inflation cyclique* a un caractère conjoncturel. On a constaté, dans le passé, qu'il y avait

un rapport entre les cycles économiques et les variations de la masse monétaire et des prix. Tel fut encore le cas, en 1960-61, où, après quatre années d'accroissement relativement lent de la masse monétaire correspondant à une augmentation modérée des prix, intervint une récession aux Etats-Unis.

Le problème s'est posé de l'automaticité des réactions de l'économie elle-même à cette inflation. On pouvait penser que la hausse des prix avait pour résultat, à revenus nominaux à peu près stables, de diminuer la consommation des ménages provoquant ainsi, par le jeu du marché, une baisse de la demande, une atténuation des tensions et, finalement, le retour à une situation d'équilibre. Mais l'importance du facteur monétaire a conduit, de plus en plus fréquemment, les pouvoirs publics à utiliser, avec succès, cet instrument pour mettre fin à l'inflation.

D'ailleurs, les revenus nominaux s'alignaient de plus en plus facilement sur les prix dans les phases de haute conjoncture (pénurie de main-d'œuvre). Aussi les Gouvernements suppléaient-ils bien souvent à un éventuel rétablissement spontané de l'équilibre de l'offre et de la demande par une austérité budgétaire accrue et par une politique restrictive du crédit. Les pays anglosaxons, et notamment les Etats-Unis et la Grande-Bretagne ont offert, dans le passé, les exemples les plus caractéristiques de ce type d'inflation et ont obtenu les succès les plus nets dans la mise en œuvre de politiques conjoncturelles déflationnistes.

2) *L'inflation structurelle* est d'une tout autre nature. Elle résulte de la coexistence, à l'intérieur d'une économie nationale, de secteurs directement soumis aux règles du marché, voire même aux impératifs de la concurrence internationale et de secteurs d'activités qui échappent à toute contrainte de cette sorte. Existence d'un secteur public industriel insuffisamment orienté vers les gains de productivité, survivance de professions protégées et réglementées issues d'un corporatisme moyenâgeux, maintien à la terre d'une population agricole supérieure à ce que permettrait normalement le progrès technique ou la relative stagnation des consommations alimentaires, rigueur insuffisante dans la gestion des deniers de l'Etat et dans la conduite des affaires publiques, telles peuvent être les causes « structurelles » de ce second type d'inflation.

Sans doute, s'agit-il d'un phénomène permanent ; mais alors il est limité aux seuls pays qui connaissent de telles distorsions internes, la preuve en étant que cette inflation structurelle conduit inexorablement à des dévaluations successives de la monnaie nationale par rapport aux autres monnaies.

Faute d'avoir la volonté d'entreprendre des réformes structurelles appropriées, les pays concernés sont amenés à agir directement sur les manifestations de cette inflation par un contrôle des prix (qui, parfois, s'étend aux salaires). Mais, les gouvernements tolèrent, malgré tout, une certaine dose d'inflation dite « rampante » pour éviter d'asphyxier l'ensemble de l'économie et, surtout, pour éviter d'entreprendre les réformes indispensables. C'est dans cette perspective faussée que l'on a pu, dans le passé, présenter en Angleterre, en France et en Italie, l'inflation à petite dose comme la condition de l'expansion et du progrès économique.

Ainsi voit-on à travers cette brève analyse que l'inflation que nous connaissons antérieurement pouvait avoir :

- soit un caractère conjoncturel, mais elle était limitée dans le temps car elle trouvait son remède dans une politique appropriée d'austérité budgétaire et financière,
- soit un caractère structurel, mais alors elle était limitée à certains pays et trouvait fatalement sa sanction dans des ajustements successifs de la monnaie nationale.

Or l'inflation que nous connaissons actuellement se distingue de ces analyses parce qu'elle a, à la fois, une dimension internationale et un caractère permanent.

**

B. — LES TROIS CARACTÈRES SPÉCIFIQUES DE L'INFLATION ACTUELLE.

1) *L'inflation prend une dimension mondiale.*

Elle affecte, en effet, l'ensemble des pays industrialisés du monde occidental en même temps que le problème des prix alimente de nombreuses discussions et provoque certains soubresauts à l'intérieur des économies socialistes.

A vrai dire, il faut constater que le mouvement de fond qui entraîne à la hausse les prix et les rémunérations s'est manifesté, en premier lieu, aux Etats-Unis dès 1966. Au cours des trois années suivantes, le rythme d'augmentation des prix à la consommation y a été, en moyenne, deux fois et demie plus élevé (+ 3,3 %) que dans la période 1961-65 (+ 1,3 %).

Or, à la même époque, plusieurs grands pays industriels, dont le Japon et, pour la C.E.E., l'Allemagne, la France et l'Italie réussissaient à réduire, chez eux, le taux d'inflation, soit en menant des politiques budgétaires et financières plus rigoureuses, soit, surtout, en ouvrant plus largement leur économie à la concurrence internationale et en supprimant certains « blocages structurels ». Mais, ces succès furent de courte

durée car, dès 1968 et, plus généralement, en 1969 et en 1970, ces pays entraient à nouveau dans le camp de l'inflation où les pays anglo-saxons et les nations commerçantes de la mer du Nord avaient déjà rejoint les Etats-Unis.

On pourrait alors penser qu'il ne s'agit, à travers cette inflation mondiale, que de la diffusion internationale des variations cycliques traditionnelles de l'économie américaine. Il serait d'ailleurs irréaliste de penser, compte tenu du poids de l'économie américaine et des progrès des échanges internationaux, que des tensions conjoncturelles affectant la plus grande puissance industrielle du monde puissent rester sans effet chez ses partenaires.

Cependant les deux autres caractères de l'inflation actuelle incitent à penser qu'il ne s'agit pas seulement, en cette affaire, de l'extension, au plan mondial, de phénomènes conjoncturels bien connus de l'analyse classique et que le rôle d'avant-garde joué par les Etats-Unis peut trouver, en outre, une explication dans le degré plus élevé atteint par ce pays pour la transformation des mécanismes de l'économie moderne.

2) L'inflation devient un phénomène permanent.

La persistance, voire même l'aggravation des tensions inflationnistes et l'échec des politiques déflationnistes mises en œuvre obligent en effet à renoncer à l'explication « cyclique » des hausses de prix et de revenus nominaux qui sont actuellement constatées. Les statistiques établies par l'O.C.D.E. pour les pays qu'elle englobe montrent, que les tensions sur les prix se maintiennent et s'accroissent d'une année sur l'autre.

EVOLUTION DU PRIX DE LA PRODUCTION NATIONALE BRUTE					
O.C.D.E.	Pondér.	1960-65	1965-68	1969	1970
Total O.C.D.E.....	100 %	2,6	3,4	4,7	5,5
dont Etats-Unis	50,5 %	1,5	3,3	4,7	5,1
Autres grands pays (1)	38,7 %	4,0	3,3	4,8	5,9

Et cette organisation internationale, remettant en cause ses propres prévisions faisant état d'un léger ralentissement de la hausse probable des prix en 1971 estime finalement qu'il est fort possible que l'inflation s'accroisse encore dans la zone de l'O.C.D.E. au cours des quelques prochaines années (2).

Ainsi ne s'agit-il pas d'un phénomène purement conjoncturel. Mais, plus symptomatique encore est la discordance qui apparaît actuellement entre le maintien de l'inflation et le ralentissement

de l'expansion. Les Etats-Unis présentent l'exemple le plus caractéristique de cette situation nouvelle puisqu'ils n'ont connu, en 1970, aucune augmentation de leur Production Nationale Brute (en volume) alors que la hausse des prix dépassait 5 %, taux qui n'avait jamais été atteint depuis la fin de la seconde guerre mondiale.

Même si l'on tient compte d'un décalage inévitable entre le ralentissement de l'activité économique et l'atténuation des pressions sur les prix, on ne peut expliquer, en se référant aux analyses classiques, l'accélération de la hausse des prix depuis la mise en œuvre, dès 1967, de mesures de restrictions budgétaires et financières. D'une façon générale, les politiques anti-inflationnistes mises en œuvre, aussi bien aux Etats-Unis que dans la plupart des autres grands pays industriels ont réussi, effectivement, à ralentir et, parfois même, à « casser » l'expansion ; mais elles ont échoué pour ce qui concerne le rythme de progression des prix et des revenus et l'on a pu assister en Grande-Bretagne, depuis 1967, de façon paradoxale, à une accélération de la hausse des prix parallèle à la montée du chômage. Ainsi l'inflation semble-t-elle devenir une donnée permanente de l'économie moderne, même lorsque celle-ci, cherchant à y échapper, se soumet aux risques de la stagnation.

3) L'inflation ne joue pas aux dépens de l'ensemble des salariés.

Les travailleurs salariés, considérés globalement, auraient sans doute plus à souffrir des politiques anti-inflationnistes mises en œuvre que de l'inflation elle-même. On constate, en effet, que celle-ci s'accompagne d'une véritable « explosion » des salaires. C'est ainsi, par exemple, que les salaires ont augmenté, en moyenne, de 14 % en 1970 dans les pays de la Communauté Européenne, ce qui est le taux le plus élevé enregistré depuis la création du Marché Commun. Or il convient de noter que ce taux fait suite, dans plusieurs pays, dont la France et l'Italie, à des relèvements très importants en 1968 et 1969. Au Japon, un taux record de 18,5 % a été atteint en 1970 ; et les Etats-Unis eux-mêmes, qui, entre 1947 et 1967, connaissaient un rythme de progression du salaire moyen de l'ordre de 4 à 4,5 % s'orientent eux aussi vers des taux de 10 à 14 % analogues à ceux qui ont été obtenus en 1970 par les ouvriers de l'automobile et du bâtiment.

Ainsi l'inflation actuelle, marquée par des hausses de prix de plus en plus importantes, se caractérise-t-elle en outre par une accélération, plus rapide encore, des augmentations de salaires. C'est, semble-t-il, une différence supplémentaire avec l'inflation classique (conjoncturelle ou structurelle) qui était condamnée et combattue socialement parce qu'elle s'accompagnait toujours d'un

(1) Canada, Japon, Royaume-Uni, France, Allemagne et Italie.

(2) Rapport de l'O.C.D.E. sur le problème actuel de l'inflation 1970.

décalage dans le temps et dans le taux, entre l'augmentation des prix et la revalorisation des salaires. Ceci ne veut pas dire que l'inflation actuelle fait disparaître le « profit par décalage » (3). Cela signifie que l'inflation ne joue plus contre l'ensemble des salariés, mais seulement au détriment de certaines catégories sociales qui ont des difficultés plus grandes encore à défendre leur pouvoir d'achat et qui peuvent, ou non, appartenir à la classe salariale ; peut-être le « profit par décalage » joue-t-il enfin contre les pays qui subissent l'inflation actuelle et au bénéfice

de ceux qui la provoquent. Il ne faut pas non plus conclure de cette brève analyse que les revalorisations salariales sont à l'origine de l'inflation internationale, même si elles en constituent désormais une des caractéristiques essentielles. On risquerait alors de prendre l'effet pour la cause et la recherche des racines de l'inflation, que nous allons entreprendre maintenant, fera apparaître, que, derrière la « flambée des prix » et « l'explosion des salaires », se cache d'importantes transformations des mécanismes du marché dans les économies les plus avancées.

DEUXIEME PARTIE. — L'INFLATION ACTUELLE PREND SES RACINES DANS LA TRANSFORMATION DES MECANISMES DE L'ECONOMIE DE MARCHÉ

L'économie de marché dans ses formes les plus modernes et les plus élaborées ne peut plus garantir la stabilité, voir même la modération des prix et des revenus. Il semble, en effet, que la transformation des règles de la concurrence soit la cause fondamentale de l'inflation actuelle, celle-ci trouvant, en outre, un aliment dans les modalités nouvelles de fixation des revenus. Ainsi le dérèglement de certains mécanismes financiers, qui est souvent invoqué doit être considéré plus comme un effet que comme une cause de l'inflation actuelle.

**

A. — LA TRANSFORMATION DES RÈGLES DE LA CONCURRENCE.

On a pu croire, avec la modernisation des structures de production et, surtout, avec la libéralisation des échanges internationaux (Traité de Rome, Kennedy Round) qu'une concurrence accrue constituerait un frein de plus en plus efficace à la hausse des prix. Il en a bien été ainsi pendant une période transitoire (1965-1968) pour les pays du Marché Commun et pour le Japon. Mais, inexorablement, l'évolution des mécanismes économiques dans les pays les plus développés tend à atténuer le freinage des prix par la concurrence et à instaurer une « inflation permanente ».

1) Le dépérissement du facteur « prix » dans la concurrence moderne.

La concurrence par les prix se trouve désormais juxtaposée, dans l'économie de l'abondance, à d'autres mécanismes de compétition entre les

entreprises. La maîtrise des prix n'est plus qu'un aspect de la maîtrise du marché (4).

Pour éliminer l'incertitude, il faut aussi contrôler le volume des ventes : la grande dimension de l'entreprise moderne rend la chose également possible ; elle permet la publicité, une organisation de vente étoffée et un choix attentif de la présentation des produits qui contribuent à susciter la réponse que l'on attend de la clientèle. Sans doute, le but poursuivi par les entreprises reste-t-il identique ; il s'agit d'accroître le bénéfice, et la résultante des différentes stratégies reste toujours d'élargir la marge entre le prix de vente et le coût. Mais, ce qui est nouveau, c'est que cette marge se reconstitue à des niveaux de coût et de prix de plus en plus élevés pour incorporer des dépenses croissantes de publicité, d'implantation commerciale, de différenciation et d'innovation (5) qui sont devenues les principaux ressorts de la concurrence moderne.

Pour ce qui est de la concurrence par les prix, caractéristique de l'économie du marché, la compétition revêt des formes de plus en plus complexes : publicité portant sur des rabais calculés à partir de « prix conseillés » ayant un caractère fictif, surenchère des « taux de marque » pour capter des réseaux commerciaux, développement des marques de distribution rendant plus difficiles les comparaisons de prix et enfin, techniques de compensation entre les produits vendus à faible marge (prix d'appel) et ceux dans lesquels le commerçant réincorpore la plus grande partie de son profit.

Complexité croissante des méthodes de vente, apparition de nouvelles stratégies commerciales,

(4) John Kenneth Galbraith. « Le nouvel Etat industriel ».

(3) Voir François Perroux « L'innovation et l'économie de pleine innovation ». *Economie Appliquée*, n° 2-3 de 1970.

(5) Il s'agit là des variables explicatives de débit retenues par Cotta dans ses études sur la stratégie d'oligopole. Voir aussi Dorfman « The price system ».

il n'est pas étonnant, dans ces conditions, que l'économie de marché ne soit plus, à l'ère de l'abondance (même inégalement répartie) une garantie de stabilité des prix, ni même de modération dans leur évolution. Ainsi ne suffirait-il pas, pour rétablir les mécanismes du marché dans leur pureté originelle, de réduire la masse monétaire, c'est le volume des ressources physiques qu'il faudrait alors restreindre pour que, les ménages et les entreprises, connaissant à nouveau une certaine pénurie, soient incités à faire jouer une authentique concurrence par les prix.

2) La création de structures oligopolistiques nationales et internationales.

On a montré que l'économie de marché ne jouait plus dans la société industrielle avancée, le rôle régulateur qu'elle avait traditionnellement dans la formation et l'évolution des prix. Mais il faut pousser plus loin l'analyse et se demander si la concurrence, quelle que soit la stratégie qu'elle utilise, se développe ou s'affaiblit dans l'économie moderne.

On avait beaucoup attendu, dans les années 1960, de l'ouverture des frontières et du développement du commerce international. Effectivement, la suppression des entraves les plus importantes au commerce extérieur a provoqué, dans un premier temps, une intensification de la concurrence nationale et internationale dont l'effet sur les prix a été nettement perceptible en Europe occidentale et au Japon. Mais il semble que cet accroissement de la compétition et la confrontation directe avec les Etats-Unis aient accéléré le mouvement de concentration (6) et la création de structures oligopolistiques, souvent au bénéfice des groupes industriels américains. Les prises de contrôle dans l'industrie japonaise, la création de filiales américaines dans les pays de l'A.E.L.E. et, surtout, de la C.E.E., les fusions qui en ont résulté, par réaction, entre les firmes européennes, tout cela tend à substituer à un commerce international stimulé par la concurrence, une distribution transfrontière des biens et des services provoquée par la division internationale du travail entre les différents établissements des principaux groupes qui dominent le marché mondial.

Sans doute y a-t-il toujours développement des échanges internationaux, mais ceux-ci sont de moins en moins fondés sur l'économie de marché et sur la concurrence par les prix. Ainsi se dessine progressivement, avec la création de struc-

tures oligopolistiques, un second frein à la hausse des prix dans l'économie moderne.

3) L'importance croissante des services dans l'économie de l'abondance.

Avec le développement des services, il ne s'agit plus seulement d'un relâchement des contraintes de la concurrence, mais d'un nouveau facteur structurel d'augmentation des prix.

Passé un certain seuil de saturation des besoins en produits alimentaires et manufacturés, la demande se reporte, dans l'économie de l'abondance, sur les biens immatériels, c'est-à-dire les prestations de services qui connaissent ainsi les taux d'expansion les plus élevés (7).

Aux Etats-Unis et au Canada, par exemple, entre 1955 et 1963, la consommation de produits alimentaires a progressé de 15 %, celle des biens de consommation durable de 19 %, alors que les dépenses de la Classe « e » (comptabilité nationale O.C.D.E.) qui comprend la plupart des services aux particuliers ont augmenté de 37 %. Ainsi passe-t-on peu à peu, pour répondre à l'évolution de la demande, de « l'économie industrielle » à « l'économie des services », c'est-à-dire un type d'économie où le secteur tertiaire devient prédominant et progresse, au moins pour ce qui concerne les effectifs, non seulement en absorbant l'exode rural, mais même aux dépens de l'emploi industriel (8).

Or les gains de productivité sont nettement plus faibles dans le secteur tertiaire. L'écart a été estimé à l'intérieur d'une fourchette de 0,5 à 1,74 % en faveur du secteur des biens matériels aux Etats-Unis entre 1929 et 1961. En France, les gains de productivité apparente du travail auraient été, en moyenne de 3 % par an pour les prestations de services entre 1960 et 1969 contre 6,4 % pour l'Industrie et l'Energie.

La concurrence ne peut pas, dans ces conditions, exercer avec la même efficacité, sa fonction traditionnelle qui consiste, non seulement à stimuler l'esprit d'entreprise, mais aussi à garantir la transmission aux consommateurs des gains de productivité réalisés sous forme de réduction ou moindre progression des prix.

Dès lors, il n'est pas étonnant que les prix des services progressent plus rapidement que ceux des produits alimentaires ou manufacturés (en Allemagne Fédérale, les prix à la consumma-

(6) On trouve une illustration de la relation entre développement du commerce extérieur et mouvement de concentration dans « *Etudes et Conjonctures* », n° 2 de février 1969. « L'évolution récente des fusions d'entreprises », par Michel Didier.

(7) Ce phénomène et certains de ses effets ont été analysés par Victor R. Fuchs dans « *Productivity trends in the goods and services sectors* » (1964) et dans « *The growth of the Services Industries in the United States* » ainsi que par Maurice Lengelle dans « *La révolution tertiaire* » et dans un rapport à l'O.C.D.E. sur « *L'importance croissante du secteur des services dans les pays membres* » (1966).

(8) Voir à ce sujet le rapport déjà cité de Maurice Lengelle et « *The Service Economy* » de Victor R. Fuchs (1968).

tion des services privés se trouvent, par rapport à l'indice 100 en 1962, à l'indice 141,6 en novembre 1970 contre 114,7 pour l'alimentation, 117,0 pour les produits manufacturés et 124,8 pour la moyenne des prix à la consommation des ménages).

Aussi l'importance croissante des services finit-elle par provoquer, dans les économies les plus développées, un ralentissement global des gains de productivité qui se traduit inévitablement par une accélération de la hausse générale des prix (9). Ce phénomène est d'ailleurs accentué par la volonté des entrepreneurs individuels et des salariés appartenant au secteur des services de s'aligner, pour l'évolution de leurs revenus nominaux, sur les améliorations obtenues par les secteurs à forte productivité.

B. — LES MODALITÉS NOUVELLES DE LA FIXATION DES REVENUS.

La suppression progressive des obstacles à la hausse des prix facilite, à l'évidence, une progression inflationniste des revenus nominaux. Celle-ci, se réalise, à la fois par l'accroissement du pouvoir contractuel des salariés et par l'accélération de la propagation des avantages obtenus à l'ensemble de l'économie.

1) *La propagation des améliorations de revenus.*

A la disparité des gains de productivité entre les différentes activités économiques, il faut opposer la tendance, de plus en plus affirmée, de titulaires de revenus, à s'aligner sur les avantages obtenus par les salariés dans les entreprises les plus dynamiques.

La « parité » revendiquée est d'autant plus facilement obtenue que les mécanismes concurrentiels s'opposent moins, dans l'économie moderne, à la répercussion de la hausse des coûts dans les prix de vente. En fait, l'alignement s'effectue selon deux modalités qu'il importe de distinguer pour l'analyse (10).

Ce sont, en général, les entreprises qui bénéficient des gains de productivité les plus forts qui consentent à leur personnel les augmentations de salaire les plus élevées. D'ailleurs, la stratégie syndicale peut orienter l'action revendicatrice vers ces entreprises (par exemple, certaines entreprises-pilotes de la métallurgie italienne en 1962) à moins qu'elle ne choisisse les entreprises

les moins exposées à la concurrence internationale (les entreprises du bâtiment, aux Etats-Unis, en 1970). Mais la négociation s'étend ensuite aux entreprises marginales qui doivent alors compenser les revalorisations salariales consenties par une augmentation de leurs prix. Elles ne sont pas, pour autant, éliminées du marché car les entreprises les plus productives peuvent avoir intérêt à ne pas pratiquer une politique de concurrence par les prix, mais au contraire à relever au même niveau leurs tarifs de vente pour accroître leur marge de profit.

La propagation inflationniste des revalorisations de revenus s'étend aussi aux autres activités ou secteurs économiques qui connaissent, globalement, des progrès moindres de productivité.

En effet, à la migration de la main-d'œuvre vers les activités à forte productivité (qui résulterait, normalement, du jeu des mécanismes du marché) se substitue aujourd'hui la revendication de la parité sans changement d'emploi et ce, d'autant plus facilement que ce sont précisément les secteurs à faible productivité (prestations de services) qui connaissent l'expansion la plus forte dans l'économie de l'abondance (11).

Ainsi, on peut constater, de façon paradoxale, que l'unification du marché du travail constitue, dans les faits, un ferment d'inflation alors que les cloisonnements antérieurs limitaient ou retardaient la propagation des revalorisations de salaires. Néanmoins il importe de noter que cet alignement ne se fait pas seulement chez les salariés, mais aussi chez les entrepreneurs individuels (et finalement dans toutes les entreprises par assimilation des prix aux revenus et des revenus aux salaires).

2) *Le pouvoir contractuel des salariés.*

Cependant il faut pousser plus loin l'analyse, même si les conclusions en deviennent aventurées. On observe, en effet, que, même dans les entreprises de pointe, les augmentations de salaires dépassent les gains de productivité réalisés ou prévisibles. Telle fut, par exemple, l'observation formulée par les dirigeants de General Motors annonçant un relèvement des prix de leurs véhicules après l'accord de salaires conclu en 1970 avec le Syndicat United Auto Workers. Sans doute la plupart des syndicats ouvriers refusent-ils de considérer que les gains de productivité doivent constituer la limite supérieure des augmentations de salaires et estiment-ils, au contraire, que la part des travailleurs doit être accrue dans le revenu de l'entreprise et dans celui de la nation.

(9) C'est la constatation de ce phénomène qui a provoqué la création, en 1970, par le Gouvernement Américain d'une « Commission pour l'accroissement de la productivité » dans le cadre de la lutte contre l'inflation.

(10) Distinction effectuée par Jean Mouly dans « La détermination des salaires : aspects institutionnels » (*Revue Internationale du Travail*, novembre 1967).

(11) Voir aussi E.L. Lisle « Croissance et Mode de vie » dans *Analyse et Prévision* (avril 1969).

Ces raisonnements ont toujours existé ; mais s'ils semblent prévaloir aujourd'hui, c'est peut-être parce que le rapport de forces a changé dans les négociations de salaires. On rappellera, une fois encore, que les prix n'ayant plus la même importance dans les stratégies nouvelles de la concurrence oligopolistique, les entreprises n'ont plus des raisons aussi fortes de s'opposer à des augmentations de salaires qu'elles sont assurées, bien souvent, de pouvoir répercuter.

Mais il faut surtout s'interroger sur l'évolution des rapports de forces entre travailleurs et employeurs dans les économies les plus développées. Les salariés y constituent désormais la classe sociale la plus nombreuse. Même si celle-ci reste, bien souvent, divisée dans l'action syndicale et tenue dans un état de subordination à l'intérieur de l'entreprise, ses intérêts sont de plus en plus pris en considération, dans la vie économique, à cause de son pouvoir d'achat, dans la vie politique, à cause de son importance sur le plan électoral.

Tout ceci conduit à se demander si le « profit par décalage » caractéristique des périodes d'inflation se réalise encore, dans l'économie moderne, principalement aux dépens de l'ensemble des salariés ou s'il n'y a pas conjonction implicite des efforts de la grande masse des travailleurs pour améliorer leurs rémunérations et des entreprises pour reconstituer ou accroître leurs profits aux dépens de certaines catégories sociales (qui, éventuellement, peuvent appartenir à la classe salariale) moins aptes, dans la société industrielle avancée à se défendre contre l'inflation.

En effet, alors que, traditionnellement, on arguait d'une relation inverse entre le rythme d'augmentation des prix et l'amélioration du pouvoir d'achat réel des salariés, il semble que, dans l'inflation actuelle, il y ait souvent parallélisme entre l'un et l'autre phénomènes.

Déjà, pour ce qui concerne les Etats-Unis, certains avaient cru déceler une alliance de fait entre le capital et la classe ouvrière pour profiter ensemble du décalage entre l'évolution des cours des produits de base (en provenance des pays du Tiers-Monde) et les prix des produits manufacturés fabriqués et exportés par les firmes américaines. On peut se demander (sans qu'aucune conclusion définitive puisse être formulée à cet égard car l'évolution récente des cours des matières premières est difficile à interpréter) s'il n'y a pas, à travers l'inflation actuelle, aggravation et extension au monde occidental de ce décalage (12).

Quoi qu'il en soit, à l'intérieur même des économies développées, si l'inflation ne se réalise pas, globalement, aux dépens de l'ensemble des salariés, du moins agit-elle au détriment des plus faibles, de ceux que l'on appelle parfois les « laissés pour compte » de l'expansion : certaines catégories particulières de salariés, des commerçants et artisans, incapables de faire face, intellectuellement et financièrement, aux exigences de la révolution tertiaire, des populations entières de certaines zones de vieille industrialisation actuellement en régression, les personnes du « troisième âge » et, enfin, les petits agriculteurs qui ont souvent, un niveau de consommation inférieur à celui des ouvriers (13).

Affaiblissement de la concurrence par les prix facilitant les revendications salariales, fonctionnement « à la hausse » des mécanismes du marché dans l'un et l'autre cas, telles sont, semble-t-il, les causes véritables d'une inflation qui devient une donnée internationale permanente.

Il convient alors de s'interroger sur l'origine et les effets du dérèglement de certains mécanismes financiers qui est souvent invoqué pour expliquer la hausse rapide des prix et des revenus.

**

C. — LE DÉRÈGLEMENT DE CERTAINS MÉCANISMES FINANCIERS.

On a analysé jusqu'à présent l'inflation à travers la hausse des prix et des revenus nominaux en montrant qu'elle résultait d'une transformation des règles de l'économie de marché. Or, l'inflation se définit surtout comme un accroissement monétaire supérieur à l'augmentation de la production et de la circulation des biens.

Sans doute, ne saurait-on ignorer que l'inflation actuelle se caractérise, outre la hausse des prix et des revenus, par un accroissement des moyens de paiement supérieur à l'augmentation du volume de la production et des échanges. Mais, alors que dans les analyses antérieures de l'inflation, c'était l'excès des liquidités monétaires (et l'excédent de demande solvable) qui provoquait la hausse des prix, il semble qu'aujourd'hui la relation soit inversée : c'est la hausse des prix et des revenus qui déclenche une augmentation équivalente de la masse monétaire. On examinera cette relation nouvelle à travers le fonctionnement du marché monétaire international et l'évolution de l'épargne et du crédit dans les pays industrialisés.

(12) Voir aussi les déclarations du Ministre français de l'Economie et des Finances devant l'Assemblée des Gouverneurs de la B.I.R.D. et du F.M.I., septembre 1970.

(13) Jean Pautard cite des chiffres significatifs à cet égard dans « développement économique et pauvreté agricole » (*Economie rurale*, avril, juin 1968).

1) *Le fonctionnement du marché monétaire international.*

Le problème de l'excès des liquidités internationales est un sujet controversé. La discussion porte, d'une part, sur la création de monnaie par les eurodollars, d'autre part, sur le rythme optimum d'un accroissement non-inflationniste des liquidités internationales. En fait, les deux questions sont étroitement imbriquées.

Lorsque l'on a créé les Droits de tirage spéciaux sur le F.M.I., on a invoqué l'insuffisance des réserves des banques centrales et des organisations internationales. Ces réserves officielles représentaient à la fin de 1969, environ 30 % de la valeur des importations de tous les pays contre 68 % à la fin de 1954 (14).

Cette argumentation est contestable car il n'est pas du tout assuré que les liquidités internationales doivent croître au même rythme que les échanges commerciaux alors que la vitesse de circulation de la monnaie varie et que les balances des paiements peuvent évoluer indépendamment du solde du commerce extérieur.

Or, au cours des années 1969-1970, il semble que les réserves internationales se soient sensiblement accrues sous l'effet combiné du jeu des D.T.S., des ventes d'or de l'Afrique du Sud au F.M.I. et de l'augmentation du montant des dollars détenus par les banques centrales européennes.

Mais plus importante encore est la création de liquidités internationales additionnelles par le jeu du marché des eurodollars. Il importe de noter, à cet égard, que la hausse des taux d'intérêt, mise en œuvre dans certains pays comme l'Allemagne en 1969 dans le cadre de politiques déflationnistes a eu pour résultat de faire affluer les capitaux en provenance du marché des eurodollars et par conséquent, de nourrir localement l'inflation au lieu de la juguler (15).

On sait que la création et le développement du marché des eurodollars résulte, d'une part, du rôle joué par la monnaie des Etats-Unis en tant qu'étalon de change (Gold Exchange Standard), d'autre part, du déficit persistant (7 milliards de dollars par an) de la balance des paiements américaine.

Dans ces conditions, on pourrait penser que l'inflation internationale actuelle résulte, au premier chef, de l'excès de liquidités internationales lui-même imputable au déficit de la balance des paiements américaine. Il s'agirait alors d'un phénomène, sinon conjoncturel, du moins accidentel qui devrait trouver un remède, soit dans la ré-

forme du système monétaire international, soit dans une réduction de la masse (et du déficit) monétaire par le Federal Reserve Board.

Cette théorie, apparemment séduisante, n'est pas absolument convaincante car il a suffi, en 1969, que cesse pendant quelques mois le déficit américain (et l'injection correspondante de nouvelles liquidités sur le marché monétaire) pour que la nécessité de créer d'autres moyens de paiement apparaisse et soit reconnue par la communauté internationale: les « swaps » se sont alors développés et les Droits de Tirage spéciaux ont été créés au F.M.I.

Sans doute, ces D.T.S. ont-ils permis, par la suite, de soutenir le dollar dans son rôle international d'étalon de change malgré la persistance du déficit américain. Mais s'il n'y avait pas eu, depuis de longues années, un besoin de liquidités supplémentaires, il est fort possible que le rôle international joué par le dollar serait actuellement terminé (ou, tout au moins, considérablement amoindri) (16).

En fait, ce sont les grandes entreprises, c'est-à-dire les oligopoles, qui ont créé, avec l'euro-dollar, des liquidités supplémentaires, dénationalisées et appropriées à leurs nouvelles stratégies de conquête du marché mondial. Il faut bien voir, en effet, que le déficit de la balance américaine, comme les eurodollars qui en sont issus, trouvent leur origine et leur utilisation dans le financement d'opérations de prise de contrôle ou de création d'établissements industriels et de réseaux commerciaux à l'étranger, traduisant ainsi le passage de la concurrence du plan des prix à celui des structures.

2) *L'évolution de l'épargne et du crédit dans les pays industrialisés.*

Sur le plan national, cette transformation de la concurrence trouve sa contrepartie dans un accroissement des sommes consacrées par les entreprises à l'autofinancement de leurs investissements et dans des pressions accrues pour accroître le crédit dans des proportions équivalentes aux revalorisations salariales consenties.

Certes, les modalités financières de l'inflation sont apparemment très différentes d'un pays à l'autre. En 1968-69, par exemple, elles consistaient dans une aisance financière résultant d'une balance commerciale largement excédentaire en Allemagne et au Japon, d'un déficit budgétaire accompagné du soutien des cours des titres d'Etat par l'institut d'émission en Grande-Bretagne, des emprunts des entreprises sur le marché de l'euro-

(14) Chiffres cités dans l'Observateur de l'O.C.D.E., avril 1970.

(15) Voir au sujet des eurodollars René Larre « Mouvements de capitaux à court terme et changements de parité » dans *Economie Appliquée* n° 4 de 1970.

(16) Voir aussi, à ce sujet, dans *Le Monde* de juin 1969, les articles de Paul Fabra sur l'inflation et la société de consommation et, notamment, le 28-6-69 « Le Gold Exchange Standard est plutôt un effet qu'une cause ».

dollar aux U.S.A., de la politique combinée des crédits spéciaux et de l'incitation à l'investissement et à la consommation en France alors que les accords de salaires venaient de créer une demande excédentaire.

Mais par delà cette apparente diversité, on retrouve dans la plupart des économies développées une similitude dans certaines évolutions de l'épargne et du crédit qui tiennent aux nouvelles conditions de formation des prix et des revenus.

En effet, l'affaiblissement de la concurrence par les prix et les techniques modernes de domination du marché permettent aux entreprises d'incorporer dans leurs tarifs de vente les marges de profit nécessaires au financement de leurs investissements. Ainsi l'autofinancement, incorporé dans les prix, se substitue progressivement à l'épargne des ménages, sans que ceux-ci (les salariés) acceptent, évidemment, une diminution équivalente de leurs ressources.

En outre, lorsque se produit la poussée des salaires évoquée précédemment et la propagation des hausses à l'ensemble des revenus, les pouvoirs publics sont soumis à de fortes pressions pour accroître le volume des crédits aux entre-

prises, et leur consentir des dégrèvements fiscaux de telle sorte que, finalement, la hausse des revenus (inflationniste en elle-même puisqu'elle ne s'accompagne pas d'une augmentation immédiate de la production) tend à provoquer un accroissement équivalent du volume de la monnaie et du crédit. La politique financière française au cours du second semestre 1968 est symptomatique à cet égard.

D'ailleurs, il semble que, en période de démarrage de l'inflation salariale, les entreprises prennent, auprès de leurs banques des positions contre lesquelles aucun système d'encadrement du crédit ne pourrait strictement faire obstacle.

Ainsi l'augmentation des liquidités ne crée-t-elle pas, dans l'inflation actuelle, la hausse des prix et des revenus, mais répond-elle à cette hausse provoquée par l'évolution des mécanismes du marché dans la société industrielle avancée.

C'est pourquoi une politique anti-inflationniste qui serait axée principalement sur la réduction de la masse monétaire risquerait-elle de stériliser une partie de l'appareil de production sans mettre fin pour autant à l'augmentation des prix et des revenus nominaux.

TROISIÈME PARTIE. — LA POLITIQUE ANTI-INFLATIONNISTE DOIT SE FIXER DES OBJECTIFS ET DES MOYENS NOUVEAUX

L'inflation actuelle présente d'importantes variations par rapport aux dérèglements cycliques ou structurels observés antérieurement. Offre-t-elle les mêmes inconvénients et peut-elle être traitée par les mêmes règles ? L'échec et l'effet récessionniste des politiques mises en œuvre dans différents pays pour lutter contre l'inflation obligent à poser cette double question. Il importe, dès lors de redéfinir les objectifs et de réviser les moyens de la lutte contre l'inflation.

A. — UN OBJECTIF DE MODÉRATION COMPÉTITIVE DU TAUX D'INFLATION.

L'analyse des caractéristiques et des origines de l'inflation actuelle incite à une certaine prudence dans la mise en œuvre de politiques déflationnistes. Il faut bien voir, en effet, que cette inflation n'a plus de conséquences aussi graves pour le commerce extérieur lorsque la hausse des prix devient un phénomène international. En outre, sur le plan social, il semble que, si certains profits par décalage subsistent, voir même s'accroissent, la grande masse des salariés n'est plus, comme par le passé, la victime dési-

gnée de l'inflation, à travers l'augmentation du coût de la vie. C'est pourquoi, sans contester la nécessité de lutter contre l'inflation, il convient plus encore aujourd'hui de détecter les écueils à éviter et d'apprécier soigneusement les objectifs à atteindre avant de mettre en œuvre une politique déflationniste.

1) Les écueils de la politique anti-inflationniste.

Eviter que les dommages causés par la lutte contre l'inflation ne l'emportent sur les inconvénients de l'inflation elle-même, tel est le souci qui doit désormais inspirer les responsables de la politique économique et financière (17). Or la politique anti-inflationniste est soumise à un triple danger.

En premier lieu, cette politique risque d'être inadaptée à la nature de l'inflation actuelle. Le danger est grand, en effet, compte tenu d'analyses purement monétaires de l'inflation, de voir les

(17) Manfred Ziercke estime, pour l'Allemagne Fédérale, que le « coût » de la stabilisation relative des prix en 1967-68 par une politique récessionniste a atteint presque la moitié du déplacement potentiel de pouvoir d'achat des créanciers vers les débiteurs entre 1950 et 1969 (*Wirtschaftsdienst*, octobre 1970 : *Wem schadet die schleichende Inflation ?* »).

pouvoirs publics s'évertuent à restreindre, même au-delà de ce qui était considéré traditionnellement comme nécessaire et supportable, la masse des liquidités.

Telle est d'ailleurs la solution préconisée par l'O.C.D.E. et déjà appliquée, sous des formes diverses, par plusieurs pays, où une politique agissant principalement sur la monnaie et le crédit a provoqué un ralentissement marqué de l'activité économique sans modérer l'augmentation des prix et des salaires. Ainsi l'action entreprise a-t-elle abouti finalement à faire coexister le chômage et l'inflation.

Ceci nous amène à penser que la politique anti-inflationniste doit éviter un second écueil : être fragmentaire quant aux moyens utilisés. Le levier monétaire est inopérant s'il n'est complété par une action sur les prix (ou sur la concurrence) et sur les revenus. Or, dans la pratique, il a pu s'avérer que l'Etat tente de bloquer les salaires sans freiner les prix (Grande-Bretagne en 1966-67) ou de freiner les prix sans atteindre les salaires (France en 1969-70). L'action sur les prix ou sur les salaires peut elle-même, revêtir un caractère fragmentaire, laissant déraiser les rémunérations salariales dans l'industrie, en modérant celles de la fonction publique, laissant augmenter les prix industriels en contenant les tarifs publics et en encadrant les prix alimentaires, ou vice-versa.

Dans toutes ces hypothèses, confirmées par l'expérience de différents pays européens, l'action anti-inflationniste de l'Etat peut aboutir à créer des distorsions qui constituaient précisément l'une des raisons principales de lutter contre l'inflation.

Enfin, cette lutte doit éviter un troisième écueil : elle ne doit pas être trop ambitieuse alors même que les économies nationales se trouveraient dans un environnement mondial fortement inflationniste. L'ouverture des pays industrialisés aux échanges internationaux ne leur permettrait plus d'échapper à « l'inflation importée ». Une politique stricte de stabilisation signifierait alors, compte tenu du milieu inflationniste environnant et de l'évolution des mécanismes de la concurrence que l'Etat devrait fermer les frontières et opter, soit pour une véritable régression économique, soit pour une fixation autoritaire et systématique des prix et des revenus. C'est pourquoi, à moins d'accepter une telle remise en cause des politiques menées par les pays industrialisés du monde occidental, il convient d'être réaliste dans le choix des objectifs et de tenir compte de l'interdépendance des économies.

2) Une « modalité forte de l'interdépendance » appliquée au problème de l'inflation (18).

(18) On a repris ici l'objectif assigné, plus généralement, par François Perroux, à la stratégie d'indépendance dans « Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations » (Aubier-Montaigne, 1969).

La prudence dans le choix des objectifs résulte surtout de la constatation d'une interdépendance accrue des différents pays engagés dans la compétition internationale. On ne saurait contester, en 1971 plus encore que dans les années 30 qu'une variation de la conjoncture américaine influe nécessairement sur le rythme d'activité des économies européennes ; on ne peut nier que le degré d'inflation d'un pays de la C.E.E. n'agisse sur les autres pays-membres. Ainsi y a-t-il, au fur et à mesure que s'ouvrent les frontières et que se développent les échanges, une interdépendance accrue entre les différentes économies nationales qui limite la liberté de manœuvre de chaque Etat.

Dès lors, la lutte d'une puissance moyenne contre l'inflation internationale doit tendre, non plus à réaliser une stabilisation stricte des prix, des revenus et de la masse monétaire à l'intérieur de ses propres frontières, mais à créer une « modalité forte de l'interdépendance » en contrôlant son taux d'inflation et en le contenant dans des limites inférieures à celui qui affecte les autres pays.

Il faut bien comprendre, en effet, que l'inflation actuelle, avec ses mouvements spéculatifs de capitaux (hot money) entraînant, à leur tour, des variations du loyer de l'argent non voulues dans le cadre de la politique interne, avec ses brusques écarts de prix entre les marchés nationaux de tel ou tel produit, avec son « stop and go » de plus en plus accentué et dissymétrique d'un pays à l'autre fait évoluer les différentes économies nationales comme des bateaux ivres. Elle accroît finalement la dépendance des économies occidentales à l'égard de la conjoncture américaine et aggrave la détérioration des termes de l'échange entre pays en voie de développement et pays industrialisés. Sur le plan national, elle facilite, quelles que soient les anticipations et réactions des salariés, la substitution du profit par décalage au profit de pleine innovation, elle accélère le remplacement de l'épargne des ménages par l'autofinancement des entreprises (avec effet sur la propriété du capital).

Enfin, même si la concurrence moderne fait appel à d'autres stratégies, la compétitivité des prix reste encore l'une des armes fréquemment utilisées sur le marché international. C'est pourquoi il importe, pour chaque pays, de maintenir ou de rétablir, en réduisant son propre taux d'inflation, les moyens d'une exportation offensive et de se dégager d'une dépendance trop étroite à l'égard des économies dominantes.

Concrètement, l'objectif d'une telle politique, pour un pays industrialisé devrait être de se situer, dans l'évolution de ses prix et de ses coûts, non pas dans la perspective d'une véritable stabilité, mais en-dessous du rythme d'augmenta-

tion des autres pays et, plus particulièrement, de ses principaux concurrents. Un tel objectif implique, en contrepartie, que des mesures soient prises, sur le plan interne, pour remédier aux inconvénients économiques financiers et sociaux du taux d'inflation qui sera alors toléré. Il n'est pas irréaliste de penser que les chances les meilleures de disparition de l'inflation internationale résideront, pour l'avenir, dans la compétition au niveau des politiques nationales de freinage des prix, des coûts et des liquidités.

B. — UNE RÉVISION DES MOYENS DE LA LUTTE CONTRE L'INFLATION.

Pour atteindre l'objectif de contrôle et de réduction du taux d'inflation, il est nécessaire d'adapter les moyens mis en œuvre aux dérèglements constatés des mécanismes économiques et financiers. Alors que, pour vaincre l'inflation conjoncturelle classique, on pouvait tout attendre d'une politique de régulation de la demande, il est nécessaire d'agir aujourd'hui de façon simultanée et coordonnée, à trois niveaux différents : celui de la formation des prix, celui de la fixation des revenus, celui de la création des liquidités.

1) *Les techniques de régulation de la demande globale.*

La politique de régulation de la demande reste nécessaire ; elle doit même être considérée comme un élément durable de la lutte contre une inflation devenue permanente. Il n'y a pas de doute, en effet, que l'accroissement du volume de la monnaie et du crédit consenti pour faire face à des augmentations de prix et de revenus n'ait, à son tour, un effet amplificateur des hausses par désajustement de l'offre à la demande soluble. En outre, on peut penser qu'une politique restrictive du crédit inciterait les entreprises à une certaine prudence dans leur politique d'approvisionnements, d'investissements et de salaires (19).

Mais une telle action doit être limitée dans ses ambitions car l'expérience récente de la Grande-Bretagne et des U.S.A. montre que ce frein est souvent inopérant au-delà d'une certaine tension entre partenaires économiques et sociaux et que, pour éviter des faillites en chaîne, les autorités financières sont amenées à revenir sur leurs politiques du crédit. Et puis la cause première de l'inflation n'est plus, semble-t-il, dans l'accroissement trop rapide des liquidités et de la demande soluble.

C'est pourquoi des politiques agissant principalement, sinon exclusivement sur ces deux éléments ont effectivement réussi à créer un volant important de ressources inutilisées et de chômage sans toutefois restaurer un certain degré de stabilité des prix et modérer l'augmentation des revenus nominaux.

En définitive, si les pouvoirs publics doivent s'attacher pour freiner l'inflation, à maintenir l'augmentation des liquidités monétaires et additionnelles sur le marché intérieur en deçà de la croissance de la production nationale en valeur, ils ne peuvent toutefois créer une véritable divergence dans les rythmes d'évolution de l'une et de l'autre.

L'encadrement de la demande par une politique globale doit, en outre, être adaptée aux aspects nouveaux de l'inflation. Il importe de distinguer, même pour un inventaire sommaire des modifications indispensables, la demande des ménages et celle des entreprises.

Pour les ménages, on peut estimer souhaitable d'éponger une partie de la demande supplémentaire résultant des revalorisations de revenus en agissant sur la fiscalité, l'épargne et le crédit. Ceci reste vrai assurément, mais à deux conditions :

- le prélèvement supplémentaire doit utiliser l'impôt sur le revenu à l'exclusion de la fiscalité indirecte (T.V.A. par exemple) dont l'incorporation immédiate dans les prix renforce la spirale inflationniste et réamorçait les revendications salariales.
- les incitations directes à l'épargne et les conditions restrictives apportées au crédit sont inopérantes si elles ne sont complétées par une atténuation de l'incitation publicitaire à la consommation.

La lutte contre l'inflation implique un « encadrement » de la publicité qui n'est pas sans analogie avec l'utilisation de cette incitation à l'achat, par certains pays sous-développés, pour stimuler l'expansion.

Mais c'est à l'égard des entreprises que les techniques de la politique monétaire et financière doivent être le plus radicalement modifiées. Nombreuses ont été, semble-t-il, les erreurs au cours des dernières années : soutien des titres d'Etat avec rachat par la Banque d'Angleterre qui accroît ainsi les liquidités monétaires, hausse du taux d'intérêt en Allemagne Fédérale provoquant un afflux de capitaux en provenance du marché de l'eurodollar, élargissement du déficit budgétaire aux Etats-Unis. En fait l'action monétaire et financière contre l'inflation actuelle doit tenir compte de deux éléments nouveaux :

- l'élévation du taux d'intérêt est désormais inopérante car le « prix » de l'argent, com-

(19) *The Economist* en date du 27-6-69 a illustré cette idée, à propos de la Grande-Bretagne, dans un article intitulé « Les leçons de l'expérience ».

me les autres prix, n'a plus d'effet régulateur de la demande de crédit. Bien plus, elle est dangereuse car elle accroît la masse des liquidités en attirant sur le marché national les capitaux spéculatifs du marché de l'eurodollar. C'est pourquoi il conviendra d'agir directement sur la masse monétaire et sur le volume des crédits en exerçant un contrôle quantitatif (plafonnement global par nature de crédits, par exemple) plutôt qu'en manipulant les taux d'intérêt (20).

le contrôle interne des liquidités doit s'étendre aux capitaux en provenance du marché monétaire international. Il faut éviter, en effet, que les entreprises ne puissent tourner l'encadrement du crédit en empruntant sur le marché des eurodollars. On peut trouver une première application de cette idée dans la décision prise par le Gouvernement Britannique, en janvier 1971, d'interdire aux sociétés anglaises d'emprunter à l'étranger aussi bien des livres sterling que des eurodollars pour une période inférieure à cinq ans.

Mais, à plus longue échéance, on peut se demander si la résorption des dollars excédentaires résultant du déficit de la balance des paiements américaine ne pourrait pas être favorisée par un renversement des courants d'investissements et une pénétration importante des grandes entreprises européennes et japonaises sur le territoire des Etats-Unis.

2) La politique des prix et des revenus.

L'action sur l'évolution des prix et l'intervention dans la fixation des revenus constituent le second et le troisième volets d'une politique de réduction du taux d'inflation. Si on les associe ici, c'est parce que l'encadrement des prix est en lui-même, un élément essentiel de la politique des revenus non-salariaux et une condition importante pour le succès de la politique des salaires.

On a montré précédemment que l'économie de marché, dans la société industrielle avancée, ne garantissait plus une progression des prix et des revenus en rapport avec les gains de productivité réalisés et que les stratégies nouvelles de la compétition et le phénomène d'alignement des revenus exerçaient, en permanence, des pressions inflationnistes. Il s'agit là d'un problème immédiat qui exige des solutions rapides. Celles-ci ne sauraient résulter d'une réforme du système monétaire international ou d'une modification des législations relatives à la concurrence et à la concentration des entreprises, dont la mise en

œuvre relève des perspectives à moyen ou à long terme, à supposer même qu'elle soit possible.

C'est pourquoi l'idée d'un encadrement des prix et des revenus s'impose de façon logique ; elle surgit à nouveau, même là où elle est traditionnellement rejetée pour des raisons doctrinales, même là où, après avoir été appliquée, elle a connu un échec (21).

Il ne faut pas, toutefois, se dissimuler les difficultés d'une telle politique : le président des Etats-Unis a dû abandonner la pratique des « guid-posts » utilisée par ses prédécesseurs, le Gouvernement Britannique a mis fin, en 1970, à l'existence du National Board for Prices and Incomes créé en 1964 et, en France, le Rapport Massé sur la politique des revenus est resté pratiquement sans application sauf dans le secteur nationalisé.

C'est pourquoi les recommandations fréquemment renouvelées de l'O.C.D.E. en faveur d'une politique des revenus peuvent apparaître parfois comme des vœux pieux ; c'est pourquoi, aussi, il importe de préciser ici à quelles conditions et selon quelles modalités, une politique des prix et des revenus peut effectivement être mise en œuvre et réussir.

Il est nécessaire de répéter que la lutte contre l'inflation doit être globale, c'est-à-dire s'appliquer à tous les prix et à tous les revenus. Or, trop souvent, on a cru voir, à travers la politique des revenus, un freinage portant principalement, sinon exclusivement, sur les salaires. Sans doute est-il difficile de mesurer avec précision le montant et l'évolution des revenus non salariaux, difficulté qui explique, en partie, l'absence d'une véritable politique des revenus en France. Mais le perfectionnisme ne saurait déboucher sur l'immobilisme. Qu'il s'agisse des revenus des entrepreneurs individuels des secteurs primaires ou tertiaire, qu'il s'agisse des revenus capitalistes des entreprises industrielles, on peut en appréhender (et contrôler) de façon indirecte et approximative, l'évolution à travers le rythme d'augmentation des prix de chaque branche rapportée à celui des salaires (coûts) et à celui de l'ensemble des prix (pouvoir d'achat réel).

Ceci aboutit, en quelque sorte, à reprendre en le perfectionnant le système des « guid-posts » (22) dans le cadre de la politique conjoncturelle pour indiquer aux différents partenaires économiques et sociaux, quels sont les taux d'augmentation

(20) Telle est d'ailleurs l'une des raisons de la baisse internationale des taux d'intérêt depuis le début de 1970.

(21) On peut citer, par exemple, les propositions de M. Burns, Président du Federal Reserve Board pour la création d'un Office des Prix et des Salaires aux Etats-Unis et les dispositions restrictives prises ou envisagées aux Pays-Bas en 1970-71 pour contenir la progression des prix et des salaires.

(22) Les « données d'orientation » utilisées dans le cadre de l'action concertée en Allemagne Fédérale s'apparentent, dans une certaine mesure aux « guid-post ».

des salaires et des prix (différenciés éventuellement au niveau de quelques grands secteurs économiques) compatibles avec l'objectif de réduction du taux d'inflation.

Mais, encore faut-il que ces « guid-posts » aient quelques chances de se concrétiser, spontanément, dans la formation des prix et la discussion des salaires sans qu'il faille systématiquement en requérir l'application par des voies autoritaires. Ceci implique qu'il y ait, sinon accord exprès, du moins consentement tacite et, en tout cas, concertation préalable avec le patronat et les syndicats de salariés : il y a là une différence notable avec la pratique antérieure américaine ou même avec les « lettres Debré au C.N.P.F. », dans la France des années 60.

Mais ceci suppose surtout que ces taux d'augmentation soient fixés de façon réaliste, c'est-à-dire, pour les prix, à un niveau inférieur, mais tout de même cohérent avec les prix des partenaires étrangers, pour les salaires réels à un niveau voisin de celui qui se serait formé spontanément sur le marché, dans la limite toutefois des gains de productivité escomptés (23).

Le réalisme des objectifs devrait ainsi limiter

le nombre des interventions autoritaires des pouvoirs publics. Mais, il est tout de même nécessaire de mettre en place les procédures et de prévoir les moyens permettant d'assurer une application effective des objectifs ainsi définis. A cet effet, il est indispensable de disposer d'un organisme public ayant compétence à la fois pour les salaires et pour les prix. Saisine obligatoire pour les accords de salaires dans les grandes entreprises et les conventions collectives, consultation sur la modulation de l'augmentation des prix admissible d'une branche à une autre compte tenu des gains de productivité et de la situation du marché mondial, telles seraient alors les deux fonctions essentielles d'un tel organisme qui pourrait voir sanctionner ses avis par des interventions ponctuelles dans le cadre d'une surveillance souple des prix.

Sans préjuger des moyens structurels permettant de revenir de façon durable à une situation plus équilibrée, il semble que ce soit par le recours à de telles formules qu'il sera possible, pour une période limitée, de contenir les pressions inflationnistes qui résultent de la transformation de l'économie de marché.

CONCLUSION

On présente souvent la politique des revenus comme l'accompagnement indispensable d'une politique économique d'expansion accélérée. Dans une telle optique, ou bien la croissance doit être modérée pour permettre au marché d'exercer un effet régulateur sur l'évolution des prix et des salaires, ou bien cette régulation est assurée par une politique des revenus acceptée par les différents partenaires économiques et sociaux et, alors, il devient possible de rechercher une croissance plus rapide, même si elle doit créer des tensions sur les marchés des produits et du travail.

Or, il apparaît de plus en plus nettement que, même avec une expansion freinée ou pas d'expansion du tout, des phénomènes inflationnistes affectent les pays industrialisés, soit qu'il s'agisse d'une inflation importée de l'économie dominante, soit que, à l'intérieur de chaque économie, passé un certain stade de développement, les mécanismes du marché se dérèglent. C'est pourquoi il semble, en définitive, qu'une politique volontariste de la répartition des revenus doive s'imposer dans les sociétés industrielles avancées quel que

soit le rythme d'expansion choisi et quelles que soient les difficultés de la mise en œuvre.

La tendance à l'indexation de différents revenus sur les prix dans les pays qui connaissent l'inflation souligne encore la nécessité de cette politique. Il est normal, assurément que les titulaires de revenus soient garantis contre la hausse des prix dès lors que la politique économique nationale ne vise plus une stricte stabilité, mais une réduction progressive du taux d'inflation ; il est même acceptable que l'indexation garantisse une progression du pouvoir d'achat réel compte tenu des gains de productivité.

Mais il serait illusoire et dangereux qu'à la faveur de gains plus importants réalisés dans certaines activités ou d'un déséquilibre de forces entre certaines parties contractantes et du jeu combiné des revendications de parité et des phénomènes de propagation déjà décrits, chaque catégorie dans chaque branche puisse se faire garantir une progression du pouvoir d'achat réel supérieur à l'accroissement moyen de la productivité dans l'ensemble de l'économie. Aussi un tel perfectionnement des indexations n'est-il concevable que s'il est conforme aux normes directrices définies dans le cadre d'une politique des prix et des revenus.

(23) C'est peut-être l'ambition excessive des objectifs qui explique certains mécomptes de la politique des revenus en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas.

LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES PÉTROLIÈRES AMÉRICAINES EN EUROPE

par Nicolas MOUSSIS, Ph. D.

INTRODUCTION

LES compagnies pétrolières américaines, telles que Esso et Mobil, Chevron, Texaco et Gulf en premier lieu, mais aussi une constellation de petites et moyennes compagnies indépendantes, sont depuis si longtemps actives en Europe qu'elles sont rarement considérées comme liées au récent épanouissement des investissements directs américains dans cette région du monde. Même ceux qui connaissent leurs activités de plus près sont très souvent convaincus que ces activités sont financées par des fonds puisés à l'intérieur des filiales mêmes ou à l'intérieur du groupe intégré.

En réalité, les investissements pétroliers représentent le quart du total des investissements directs américains en Europe (4,6 milliards de dollars par rapport à 19,4 milliards de dollars en 1968) et ces investissements sont de moins en moins financés par des sources internes des filiales et des capitaux provenant des Etats-Unis.

Le but de cette étude consiste à décrire les modes de financement de ces puissantes unités économiques que sont les filiales pétrolières américaines en Europe, de suivre les tendances de ce financement et d'en analyser les conséquences.

Pour cela, il faut recourir aux publications du Département du Commerce des Etats-Unis, qui sont la source la plus importante des données statistiques relatives aux investissements directs américains à l'étranger. Le Département du Commerce a à sa disposition trois grandes séries

d'informations statistiques concernant les investissements directs américains à l'étranger :

a) l'évolution des investissements internationaux des Etats-Unis, plus particulièrement la valeur des investissements directs à l'étranger, les sorties de capitaux des Etats-Unis et les bénéfices des filiales à l'étranger, répartis entre bénéfices distribués et profits réinvestis ;

b) les dépenses d'immobilisation des entreprises américaines à l'étranger, c'est-à-dire leurs dépenses pour constructions et équipement ;

c) les origines et utilisations des fonds des filiales américaines à l'étranger.

Ces statistiques, publiées régulièrement dans le « *Survey of Current Business* », donnent des informations précises sur l'activité des entreprises minières et métallurgiques, pétrolières et manufacturières américaines dans plusieurs régions et pays du monde. Elles sont presque uniques en leur genre et par conséquent, extrêmement utiles pour toute analyse du comportement des entreprises américaines à l'étranger. Néanmoins, il faut les exploiter avec circonspection car — comme on le constatera plus loin — il y a des lacunes et insuffisances dans ces statistiques et les termes employés sont parfois inexacts ou imprécis. Elles constituent la base d'une étude, mais pour qu'elles révèlent la situation et l'importance des phénomènes économiques, elles doivent être complétées par d'autres sources d'informations.

I. — LA SITUATION JUSQU'EN 1965

De 1957 à 1965, au cours de huit ans, les besoins de financement des filiales pétrolières américaines en Europe ont plus que doublé. Comme on le voit au tableau 1, elles ont dépassé le milliard de dollars en 1965, alors qu'elles n'étaient que de 466 millions de dollars en 1957. On y constate également que les principales origines de fonds de ces entreprises peuvent être regroupées en trois catégories :

a) l'autofinancement des filiales comportant les revenus réinvestis et les amortissements plus la provision pour reconstitution de gisement (1) (depletion allowances) ;

b) les capitaux provenant des Etats-Unis ; et,

c) les capitaux recueillis hors des Etats-Unis.

En 1957, ces trois origines de fonds représentaient chacune à peu près un tiers du financement des filiales pétrolières américaines en Europe.

La situation s'est largement modifiée depuis lors, surtout en ce qui concerne l'autofinancement et plus particulièrement les revenus réinvestis qui n'ont cessé de décroître depuis 1957. Alors qu'en cette année ils couvraient 10 % du financement des filiales pétrolières américaines en Europe, ils ont été quasi nuls entre 1958 et 1963 et leur chute s'est confirmée depuis lors. La raison en est que les filiales pétrolières américaines en Europe ne font pas, ou ne rendent pas compte de bénéfices. Les pertes, qui sont courantes actuellement pour la plupart d'entre elles, ne peuvent constituer une origine de fonds.

De prime abord, il est surprenant de voir des entreprises aussi florissantes que les compagnies pétrolières américaines en Europe « désinvestir » au lieu d'investir leurs revenus. L'explication doit être recherchée dans la caractéristique même de ces entreprises : l'intégration verticale. La flexibilité des compagnies pétrolières intégrées est telle et les mouvements de fonds continuels qui en découlent si importants, que l'analyse géographique des bénéfices est facilement masquée. Ainsi qu'il est clairement exprimé par des experts du Département du Commerce américain (2), les compagnies intégrées peuvent, en matière d'imposition, accuser des bénéfices au stade qui leur est le plus avantageux, en agissant sur les prix de vente d'une filiale d'un certain stade à une filiale d'un autre stade. De même, elles peuvent, en matière d'investissements, réinvestir en Europe

une partie des bénéfices provenant de filiales du Moyen-Orient ou d'Afrique, et ceci pour compenser les pertes attribuées à leurs unités européennes.

Dans les livres des maisons mères et la balance des paiements américains qui est basée sur eux, ces transactions apparaissent comme revenus distribués par les filiales de production aux maisons mères d'une part, et comme transferts de capitaux des maisons mères aux filiales de raffinage et de distribution d'autre part. La plus grande partie des investissements pétroliers américains à l'étranger étant assurée par l'intermédiaire de filiales autonomes, toute croissance de l'investissement à l'étranger peut être théoriquement attribuée, ainsi que le fait le Département du Commerce (3), aux transferts de capitaux des maisons mères. Ces capitaux proviennent, bien entendu, pour une grande partie de l'autofinancement intégré des groupes pétroliers.

Mais le fait reste que les « investissements négatifs » des filiales pétrolières américaines en Europe n'ont cessé de s'accroître jusqu'en 1965, en diminuant d'autant la marge d'autofinancement des filiales. Ceux-ci représentaient un tiers de leurs sources totales de financement jusqu'en 1962, alors que depuis lors ils n'en ont plus constitué que le cinquième (tableau 1).

L'autofinancement couvrant de moins en moins les besoins des filiales pétrolières américaines en Europe, elles ont dû faire appel aux deux autres sources de financement pour combler le manque qui s'est produit, surtout pendant les deux dernières années de la période considérée. C'est ainsi qu'en 1965 elles ont reçu deux fois et demie plus de fonds en provenance des Etats-Unis et de l'Europe qu'en 1957. Pendant toute la période considérée, ces deux sources étaient étroitement liées, de telle sorte que les filiales compensaient par des contributions accrues de leurs maisons mères l'insuffisance de ressources européennes et vice versa (tableau 1). La différence importante entre les deux sources de fonds, tout au moins jusqu'en 1965, résultait du fait que les fonds recueillis en Europe étaient des capitaux monétaires, tandis que l'origine des fonds provenant des Etats-Unis n'est pas toujours explicitée. Les fonds dits « provenant des Etats-Unis » peuvent en réalité provenir d'autres régions du monde, y compris d'Europe, comme on le verra plus loin dans cette étude. Ces fonds sont considérés comme reçus par les maisons mères et redistribués à leur filiales à l'étranger selon leurs besoins financiers. A ce point

(1) Pour les filiales qui font de l'exploration et ont une production en propre.

(2) *Survey of Current Business*, septembre 1967, pp. 47-48.

(3) *Survey of Current Business*, octobre 1969, p. 31.

de vue, les entrées fictives dans les comptes des maisons mères sont plus importantes que les entrées et sorties matérielles de capitaux dans les régions en question.

En second lieu, d'après la Chase Manhattan Bank (4), la moitié seulement des capitaux qui sortent des Etats-Unis pour financer des investissements à l'étranger est sous forme liquide. L'autre moitié consiste en biens d'équipement. L'équipement est surtout destiné aux filiales productrices. Tout de même, une partie des fonds des filiales Européennes « en provenance des Etats-Unis » qui provient réellement de ce pays pourrait consister en biens d'équipement plutôt qu'en dollars.

La source intitulée « fonds obtenus à l'étranger » est composée de plusieurs éléments reproduits au tableau 2. On y voit que les filiales pétrolières américaines empruntent des sommes assez importantes à des établissements financiers européens (201 millions de dollars entre 1962 et 1965).

Parfois, elles placent aussi des actions sur le marché européen, mais il s'agit là d'une source de fonds plutôt secondaire (143 millions de dollars entre 1962 et 1965).

Des sommes importantes sont envoyées directement aux filiales européennes par d'autres filiales étrangères sans l'entremise des maisons mères.

(4) The Chase Manhattan Bank. *Balance of Payments of the Petroleum Industry*, 1966, p. 17.

TABLEAU I

SOURCES DE FONDS

	1957		1958	
	\$ millions	% des sources totales	\$ millions	% des sources totales
Revenu réinvesti.	48	10,3	10	1,8
« Depreciation and depletion »	107	22,9	122	22,0
Fonds provenant des E.U.	162	34,8	65	11,8
Fonds obtenus à l'étranger	149	32,0	356	64,4
Sources non identifiées.	—	—	—	—
Total des sources	466	100,0	553	100,0

Source : U.S. Department of Commerce.

TABLEAU II

FINANCEMENT DES FILIALES PETROLIERES AMERICAINES EN EUROPE PAR SOURCES EXTERIEURES

	1962		1963		1964		1965	
	millions de dollars	% dans sources extérieures	millions de dollars	% dans sources extérieures	millions de dollars	% dans sources extérieures	millions de dollars	% dans sources extérieures
Fonds des filiales à l'étranger.....	24	12,1	50	12,6	67	22,9	138	36,3
Emprunts auprès d'institutions financières	27	13,6	60	15,2	57	19,4	57	14,8
Autre augmentation du passif en Europe	120	60,7	220	55,7	100	34,2	182	17,5
Emissions d'actions	5	2,5	65	16,5	69	23,5	4	1,1
Autres sources extérieures	22	11,1						
Sources extérieures totales	198	100,0	395	100,0	293	100,0	381	100,0

Source : U.S. Department of Commerce.

DE FILIALES PETROLIERES AMERICAINES EN EUROPE

1959		1960		1961		1962		1963		1964		1965	
\$ millions	% des sources totales	\$ millions	% des sources totales	\$ millions	% des sources totales	\$ millions	% des sources totales	\$ millions	% des sources totales	\$ millions	% des sources totales	\$ millions	% des sources totales
-9	-2,0	0	0,0	7	1,0	6	0,9	3	0,3	-57	-6,2	-85	-8,4
168	37,1	145	35,7	193	27,8	220	32,4	237	23,6	250	27,2	290	28,9
150	33,1	273	67,3	360	52,3	255	37,5	331	33,1	380	41,4	395	39,2
144	31,8	-12	-3,0	130	18,9	198	29,2	395	39,4	293	31,9	381	37,9
—	—	—	—	—	—	—	—	36	3,6	52	5,7	24	2,4
453	100,0	406	100,0	690	100,0	679	100,0	1.002	100,0	918	100,0	1.005	100,0

Ces sommes sont appelées « fonds des filiales à l'étranger ». Elles consistent surtout en prêts des filiales productrices du Moyen Orient et d'Afrique aux filiales de raffinage et de distribution d'Europe, mais, depuis 1965, les sommes recueillies sur le marché des euro-obligations par les filiales financières constituées dans ce but en Europe sont incluses dans cette rubrique. Cette source de fonds, qui est devenue très importante récemment, sera analysée dans la seconde partie de l'étude.

Il n'est pas aisé d'explicitier en quoi consiste la rubrique intitulée « autre augmentation du

passif en Europe », qui parfois représente plus de 60 % de tous les fonds des filiales recueillies en Europe (tableau 2). Il se peut que soient compris sous cette rubrique les emprunts obligataires des filiales pétrolières lancés dans les marchés des capitaux nationaux. Il pourrait aussi être question ici de « fringe financing », comme par exemple le leasing des stations-services ou le chartering à long terme de tankers par les compagnies pétrolières (5). Sans être des emprunts au sens propre du mot, ces opérations sont très similaires à ceux-ci puisqu'elles servent à financer l'activité des entreprises.

II. — LA SITUATION APRES 1965

La série statistique intitulée « sources et emplois des fonds des filiales américaines à l'étranger » publiée par le Département du Commerce des Etats-Unis, s'arrête brusquement à l'année 1965. Or c'est depuis cette année que les changements les plus importants concernant le financement des entreprises américaines en Europe se sont produits, avec le programme volontaire d'abord et le programme impératif ensuite imposant des restrictions aux dépenses d'investissements à l'étranger. C'est d'autant plus surprenant que le Département du Commerce ne publie plus cette série alors que toutes les données qui la

composent semblent être en sa possession (6) et que ces données sont capitales pour l'appréciation des résultats des deux programmes qu'il a lui-même instaurés.

Il est vrai que le Département du Commerce continue à publier la série statistique sur l'évolution des investissements internationaux des Etats-Unis et qu'on peut y trouver des données comparables à celles de la série sur « les sources et utilisations des fonds des filiales américaines à l'étranger », mais il y a pourtant une différence fondamentale entre les deux séries tant en ce qui

(5) A.S. Ashton « Financing the Future », in *The Oil Industry Tomorrow* (London : The Institute of Petroleum, 1962), p. 110.

(6) Voir Survey of Current Business, january 1967, p. 29, septembre 1968, p. 19.

concerne leur conception que leur étendue. La première série sert à établir la balance des paiements des Etats-Unis tandis que la seconde donne des informations précises sur le financement des filiales à l'étranger.

En ce qui concerne la rubrique « fonds en provenance des Etats-Unis » la première série comprend les fonds dépensés par les maisons mères pour l'acquisition d'entreprises étrangères tandis que la seconde se limite aux fonds recueillis par les filiales mêmes.

En ce qui concerne les rubriques « revenus nets », « revenus distribués » et « revenus réinvestis », la différence consiste en ce que dans la série qui intéresse la balance des paiements, les intérêts minoritaires étrangers dans les filiales américaines sont exclus ; ils étaient inclus dans la série « sources et emplois des fonds ». Par ailleurs, le « revenu net » dans les « sources et emplois » est présenté déduction faite des charges pour épuisements (depletion charges) tandis que dans la série de la balance des paiements cette déduction n'est pas opérée.

Cependant, la différence la plus importante est que, dans les séries actuelles n'est absolument pas fait mention de la rubrique « fonds recueillis à l'étranger », c'est-à-dire surtout en Europe. Il en résulte d'ailleurs l'impossibilité de connaître les sources totales des fonds des entreprises américaines en Europe comme on les connaissait jusqu'à 1965.

Dans cette partie on va tenter de reconstituer autant que possible les données des deux séries et de suivre les tendances actuelles du financement des filiales pétrolières américaines en Europe à partir de la base statistique présentée dans la première partie de l'étude.

On a vu dans la première partie que les trois grandes sources des fonds des filiales pétrolières américaines en Europe sont l'autofinancement, les fonds provenant des Etats-Unis et les fonds recueillis en Europe. On connaît les grandeurs approximatives des deux premières sommes et on recherche celles de la troisième.

Pour ce qui concerne l'autofinancement, on a vu que l'une de ces deux composantes — les amortissements plus la provision pour épuisements — reste presque stable aux environs de 30 % des sources totales de financement des filiales tandis que l'autre — les revenus réinvestis — décroît continuellement. En effet, la part américaine dans les revenus réinvestis (c'est-à-dire en excluant les intérêts minoritaires européens dans les filiales) était :

(millions de dollars)

1966	1967	1968
— 77	— 88	— 112

Les « investissements négatifs » grandissants dépriment la marge d'autofinancement des filiales pétrolières américaines en Europe. On peut ainsi conclure sans grand risque d'erreur que celle-ci est toujours de l'ordre de 20 % (30 % amortissements plus « depletion allowance » moins 10 % « investissements négatifs »).

Les sorties de capitaux des Etats-Unis vers les filiales américaines en Europe ont été influencées pendant cette période par des mesures de restrictions volontaires entre 1965 et 1967 et obligatoires depuis janvier 1968.

Le programme volontaire institué par le Département du Commerce des Etats-Unis en février 1965 visait au redressement de la balance des paiements des Etats-Unis en encourageant les compagnies internationales américaines à redresser leur propre balance des paiements. Elles devaient éviter autant que possible d'exporter des capitaux des Etats-Unis ; elles devaient rapatrier autant que possible des bénéfices faits à l'étranger et recourir sur place aux emprunts pour financer leurs activités à l'étranger.

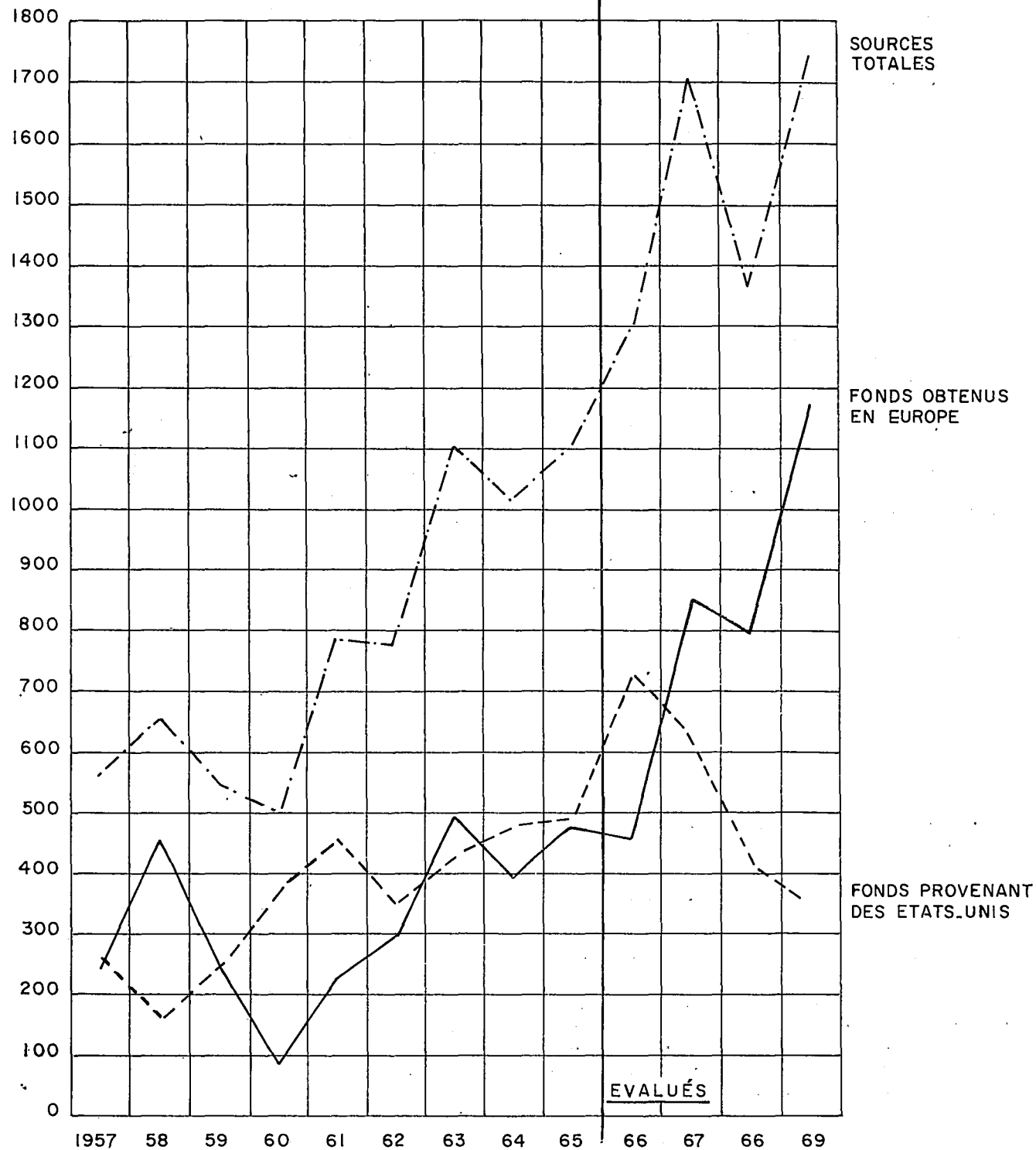
En 1966, les filiales pétrolières américaines en Europe ont reçu 634 millions de dollars (250 millions de dollars de plus qu'en 1965) de leurs maisons mères qui appréhendaient à juste titre des mesures gouvernementales plus sévères et cherchèrent dès lors à alimenter leurs filiales européennes en capitaux. Mais en 1967, les envois de capitaux des compagnies pétrolières américaines à leurs filiales en Europe se limitèrent à 526 millions de dollars.

Les mesures prises en janvier 1968 par l'administration Johnson étaient particulièrement strictes. Aucune sortie de capitaux des Etats-Unis pour le financement des investissements directs dans la plupart des pays de l'Europe Continentale n'était plus autorisée. De plus, les revenus réinvestis dans ces pays ne pouvaient dépasser 35 % de la moyenne annuelle de l'ensemble des capitaux et revenus réinvestis en 1965 et 1966. Le reste des revenus devait être rapatrié aux Etats-Unis.

Pour les compagnies pétrolières cela signifiait surtout qu'elles ne pouvaient plus réinvestir en Europe les bénéfices faits au Moyen-Orient et en Afrique, qui — comme vu ci-dessus — étaient surnommés « capitaux en provenance des Etats-Unis ». Elles pouvaient néanmoins exporter à leurs filiales des biens d'équipement qui eux n'affectent

FINANCEMENT DES FILIALES
PETROLIERES AMERICAINES EN EUROPE
PAR SOURCES AMERICAINES ET SOURCES EUROPEENNES

Millions
de dollars



pas la balance des paiements des Etats-Unis. Elles pouvaient aussi alimenter leurs filiales européennes avec des fonds recueillis sur le marché financier européen par l'intermédiaire de leurs filiales financières constituées dans ce but aux Etats-Unis. Ces fonds étaient paradoxalement, comme on le constatera plus loin dans l'étude, considérés eux aussi comme « transfert de capitaux des Etats-Unis ».

De toute façon, les « capitaux en provenance des Etats-Unis » constituent toujours une source des fonds des filiales américaines en Europe malgré le programme contraignant de 1968. En 1968, les capitaux enregistrés aux Etats-Unis comme envoyés à l'industrie pétrolière américaine en Europe se limitèrent cependant à 321 millions de dollars ce qui représente la moitié à peu près de la moyenne annuelle de 1966 et 1967.

La question se pose maintenant de savoir ce que représentent, depuis 1965, les fonds américains en pourcentage de fonds totaux des filiales. Les montants exacts des sources et emplois de fonds totaux des filiales sont inconnus, puisque le Département du Commerce ne les publie plus. Mais on connaît de lui les dépenses d'immobilisation des filiales américaines en Europe (c'est-à-dire leurs dépenses pour constructions et équipement). Ces dépenses montaient à :

(millions de dollars)

1966	1967	1968	1969
778	1.045	834	1.068

Les dépenses d'immobilisations représentant en moyenne annuelle (7) 65 % des emplois de fonds totaux des filiales, on peut en se basant sur ces

chiffres, estimer que les emplois totaux et donc les sources totales des fonds des filiales pétrolières américaines en Europe montaient à :

(millions, de dollars)

1966	1967	1968	1969
1.200	1.610	1.270	1.650

Les fonds provenant des Etats-Unis ont donc couvert 50 % en 1966, 33 % en 1967, 25 % en 1968 et probablement 15 % en 1969 des dépenses totales des filiales. En tenant compte que l'autofinancement couvre toujours 20 % des dépenses annuelles totales des filiales, on arrive à la conclusion que le financement par des sources hors des Etats-Unis (en réalité européennes) a couvert 30 % en 1966, 47 % en 1967, 55 % en 1968 et 65 % en 1969 des besoins totaux des filiales pétrolières américaines en Europe (graphique 1). D'après nos estimations, ces filiales ont recueilli en Europe :

(millions de dollars)

1966	1967	1968	1969
360	750	700	1.070

Comment se sont-elles procuré des sommes aussi importantes ? En partie par les sources traditionnelles qui ont été analysées dans la première partie de l'étude. Elles ont aussi partiellement recouru à une source nouvelle de capitaux, qui sera décrite ci-après.

III. — LE MARCHE DES EURO-OBLIGATIONS

A. — ORIGINE ET CAUSE DU PHÉNOMÈNE.

En 1957, la Banque d'Angleterre a élevé son taux d'escompte à 7 % et a apporté des restrictions quant à l'obligation du sterling pour le financement du commerce extérieur entre non-résidents britanniques. De ce fait, les crédits en sterling sont devenus plus coûteux ou même inaccessibles pour certaines opérations. Les banques anglaises cherchèrent alors des ressources de remplacement

pour leur clientèle en empruntant des dollars sur la place de New York. D'autres banques européennes les suivirent. Le dollar remplaça ainsi le sterling comme la devise principale des emprunts internationaux.

Entre 1957 et 1963, les emprunteurs européens (et autres) s'adressaient au marché américain des capitaux, étant donné que les taux à long terme étaient aux Etats-Unis inférieurs aux taux européens. Mais en août 1963, l'Administration Kennedy a adopté la taxe d'égalisation des intérêts (I.E.T.) pour remédier au déficit de la balance

(7) Années 1958 à 1965.

des paiements des Etats-Unis en tarissant les sorties des capitaux. Les taux d'intérêts étant artificiellement portée au même niveau aux Etats-Unis et en Europe, les emprunteurs européens n'avaient plus d'intérêt à s'adresser au marché américain. Ainsi, le centre du marché financier international a de nouveau traversé l'Atlantique, passant des Etats-Unis en Europe (8).

Par ailleurs, l'établissement du Marché Commun, le retour à la convertibilité des principales monnaies européennes, et surtout l'assouplissement de la réglementation des changes favorisèrent l'éclosion, pendant les premières années 60, d'un marché financier européen. Dès lors, des dollars obtenus par une société allemande, par exemple, à la suite d'exportations aux Etats-Unis pouvaient être prêtés non seulement à une banque allemande, mais encore à une banque suisse ou belge qui, elles-mêmes, les rétrocéderaient à leurs clients à court et moyen terme (marché de l'euro-dollar) ou à long terme (marché des euro-obligations).

Pendant un premier temps, les organismes internationaux, les Etats, les villes et organismes publics européens, ainsi que les entreprises privées et publiques européennes se servirent du marché des euro-obligations pour financer leurs investissements. Les compagnies américaines ne s'intéressaient pas au marché financier européen parce que les taux d'intérêts sur ce marché, quoique plus bas que les taux sur les marchés nationaux européens, étaient plus élevés que les taux d'intérêt aux Etats-Unis.

Ce fut une autre mesure gouvernementale américaine qui poussa les compagnies américaines vers le marché des capitaux européen : le « programme volontaire » de l'Administration Johnson, qui a été vu plus haut. Pour coopérer à ce programme, les compagnies américaines ont commencé à emprunter sur le marché des euro-obligations dès le milieu de 1965. Mais la ruée des compagnies américaines vers le marché des euro-émissions ne se manifesta qu'à partir de janvier 1968, lorsque le « plan Johnson » annonça des mesures sévères de restrictions des sorties de capitaux des Etats-Unis. Pour financer leurs investissements directs à l'étranger (effectivement en Europe et surtout dans le Marché Commun, qui était la zone la plus frappée par le « plan Johnson »), les compagnies américaines se précipitèrent alors sur le marché européen des capitaux. C'est ainsi qu'en janvier 1968 elles ont emprunté dix fois plus qu'en janvier 1967, et que leurs

emprunts totaux sur ce marché en 1968, étaient trois fois et demie supérieurs à ceux de 1967 (1 853 millions de dollars en 1968, contre 525 millions en 1967). Les compagnies américaines ont emprunté en 1968 au marché des euro-obligations plus que tous les autres groupes d'emprunteurs ensemble.

B. — DÉFINITION ET CARACTÉRISTIQUES.

L'émission internationale d'obligations est une émission lancée dans un pays autre que celui de l'émetteur. Mais toute émission internationale ainsi définie n'est pas une euro-émission. On doit distinguer entre :

- les *emprunts étrangers traditionnels*, émis sur un seul marché national, libellés dans la monnaie qui a cours sur ce marché et contrôlés par les autorités monétaires du pays (à l'exception de l'Allemagne) ;
- les *euro-obligations ou euro-émissions*, émises sur plusieurs marchés en même temps, libellées dans une monnaie autre que celle qui a cours sur les marchés où elles sont lancées et échappant à tout contrôle des autorités monétaires et fiscales.

Le marché des *euro-obligations* doit être distingué du *marché de l'euro-dollar*. Ce dernier est un marché monétaire. Les opérations qui lui sont propres sont des opérations à court terme, et les capitaux qui se prêtent à de telles opérations sont surtout des capitaux spéculatifs flottants. Le marché de l'euro-dollar alimente pourtant le marché des euro-obligations qui lui est un marché financier à opérations à long terme. Ainsi, le marché des euro-obligations a avec le marché de l'euro-dollar le même rapport que le marché national des capitaux a avec le marché monétaire national.

Les dollars qui — avec la concurrence de Deutsche Mark, de francs suisses et de quelques autres monnaies fortes — sont la monnaie employée principalement au marché de l'euro-dollar comme à celui des euro-obligations, sont des dollars appartenant à des résidents européens et utilisés dans des opérations de crédit sur les principales places de l'Europe. Les détenteurs de ces dollars (ou plutôt de ces avoirs en compte dans les banques) sont des Européens, mais aussi des Canadiens, Japonais et Américains qui ne résident pas aux Etats-Unis. Les dollars proviennent du règlement d'exportations vers les Etats-Unis, de versements effectués en Europe par des firmes américaines (par exemple de dividendes versés à leurs actionnaires européens) et de placements faits en Europe par des particuliers des pays sous-développés du Moyen-Orient et de l'Amérique latine (9).

(8) R. Genillard, « The Euro-Bond Market » dans *The European Capital Market, Federal Trust Report*, special series n° 2, London 1967, pp. 29-30 ; et E. DEWEIRDT « Le Marché des Euro-Obligations » dans *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, novembre 1969, pp. 1033-1036.

(9) Banque des Règlements Internationaux. *Trente-sixième rapport annuel*, 1966.

C. — TECHNIQUE D'ÉMISSION.

Lorsqu'une entreprise désire emprunter des fonds sur le marché des euro-obligations, sa demande est déposée auprès d'une banque de la place (managing bank). Afin de répartir les risques, celle-ci s'associe avec d'autres établissements bancaires qui examinent la demande et qui en cas d'acceptation, se portent garants auprès de l'emprunteur de la souscription intégrale de l'émission (syndicats des souscripteurs). Après cela, afin qu'une large clientèle internationale soit touchée, un grand nombre de banques et intermédiaires financiers de différents pays s'occupent du placement définitif des titres (selling group). (10)

Les syndicats de souscription sont dominés, en général, par les banques anglaises et américaines. Les filiales de ces dernières en Europe se sont multipliées par quatre entre 1961 et 1965, et leur nombre ne cesse de s'accroître. Elles occupent une position dominante dans la régulation du marché des euro-obligations. Tandis que les banques européennes se limitent surtout au placement des euro-émissions auprès de leurs clients, les banques américaines font de préférence la souscription (underwriting) qui est l'aspect le plus important et le plus lucratif de l'opération (11).

L'emprunteur crée souvent une société financière chargée de négocier l'emprunt projeté avec les syndicats de placement et d'assurer le service de la dette contractée. De telles sociétés sont, par exemple : l'Amoco Oil Holding S.A., créée à Luxembourg en 1965 ; la Continental Oil International Finance Corporation, créée à Luxembourg en 1966 ; et la Sun Oil International Finance Corporation, créée à Luxembourg en 1967.

La plupart de ces filiales financières ont été constituées à Luxembourg ou dans l'Etat de Delaware (Etats-Unis) pour des raisons fiscales et administratives. On appelle souvent fallacieusement ces filiales « holding companies » parce que la technique pour se procurer de l'argent en faisant appel aux investisseurs internationaux désireux d'éviter une lourde taxation a été d'abord appliquée au Luxembourg conformément à la loi du 31 juillet 1929, « sur la taxation des Holding Companies ».

Cette loi considère comme « holding company » toute compagnie qui a pour seul objet social la participation dans d'autres compagnies luxembourgeoises ou étrangères et qui ne s'engage pas elle-même dans des activités commerciales ou

industrielles. Toute compagnie qui se constitue conformément à cette loi n'est pas soumise à une taxation directe normale, mais uniquement à une petite imposition annuelle sur base de la valeur actuelle des titres émis par elle, ce qui permet d'exonérer le paiement des intérêts. Si les maisons mères elles-mêmes, c'est-à-dire sans l'entremise des filiales financières, se chargeaient de l'émission des euro-obligations, les souscripteurs devraient payer au fisc américain une taxe de 30 %, et les euro-émissions auraient alors moins de succès.

Une compagnie financière peut être constituée aux Etats-Unis mêmes, la loi américaine sur les revenus permettant à une compagnie américaine d'exonérer d'impôts, les intérêts payés à des non-résidents américains si leur revenu brut, à concurrence de 80 %, provient de l'étranger pendant les trois années fiscales précédant le paiement des intérêts en question (12).

Puisque la source principale de revenus des sociétés financières constituées dans l'Etat de Delaware pour recueillir des fonds en Europe est les intérêts qu'elles retirent des capitaux qu'elles prêtent à des filiales étrangères du groupe américain dont elles font partie, les intérêts qu'elles paient à leurs propres prêteurs non Américains ne sont pas assujettis à la taxation américaine. Donc de ce point de vue aucune différence n'existe entre une filiale financière constituée au Grand-Duché de Luxembourg ou dans l'Etat de Delaware.

La grande différence entre les deux techniques d'émission d'euro-obligations consiste en ce que les capitaux recueillis en Europe par des sociétés financières américaines constituées en Europe sont considérées par le Département du Commerce des Etats-Unis dans ses statistiques comme des fonds étrangers, tandis que les fonds recueillis en Europe par des sociétés financières constituées aux Etats-Unis sont considérés comme fonds provenant des Etats-Unis (13).

Donc, une partie (dont l'importance n'est malheureusement pas connue) des fonds dits « en provenance des Etats-Unis » est constituée en réalité de capitaux recueillis en Europe, qui devraient être considérés comme tels malgré le fait purement accessoire que ces capitaux sont recueillis par des sociétés constituées aux Etats-Unis.

Cela signifie que les fonds américains reçus par les filiales pétrolières américaines en Europe sont en réalité moins importants que le graphique 1,

(10) D. Deweydt, *op. cit.*, pp. 1041-1042 ; et Christian Heche, « La Machine à pomper les Capitaux Européens » dans *Entreprise*, 30 novembre 1968, pp. 63-66.

(11) *Survey of Current Business*, octobre 1968, p. 32.

(12) Carl Stem, *The Overseas Dollar Bond Market and Recent U.S. Borrowing Abroad*. Staff Economic Studies, Board of Governors of the Federal Reserve System, 1966, pp. 28-30.

(13) *Survey of Current Business*, janvier 1967, pp. 29-30 et octobre 1967, p. 17.

TABLEAU III. — EURO-OBLIGATIONS EMISES PAR COMPAGNIES PETROLIERES (1965-1970)

(en millions de dollars)

	Domicile de l'emprunteur	1965	1966	1967	1968	1969	1970	Total 65-70
A. Compagnies américaines :								
Amoco	U.S.	25		25		50		100
Apco Oil.....	U.S.					20		20
Ashland Oil.....	U.S.				20			20
Atlantic Richfield.....	U.S.			15				15
Chevron	U.S.			25	75			100
Cities Service.....	U.S.		25				16,57	41,57
Continental Oil.....	U.S.		20		20		52,32	92,32
Gulf Oil.....	U.S.	25			90	60	40	215
Marathon	U.S.		25	20				45
Mobil Oil.....	U.S.	28			35			63
Occidental Petroleum.....	U.S.				37,5	40	25	102,50
Phillips Petroleum.....	U.S.		25					25
Standard Oil, N.J.....	U.S.						50	50
Sun Oil.....	U.S.		10					10
Tenneco Inc.....	U.S.				25	27,32		52,32
Texaco	U.S.				75			75
Union Oil.....	U.S.			15				15
Total A.....		78	105	100	377,5	197,32	183,89	1.041,71
B. Compagnies transnationales (1) :								
Pipeline Rotterdam-Rhin.....				10				10
Pipeline Transalpin.....			47,5	55				102,50
Total B.....			47,5	65				112,50
C. Autres compagnies :								
British Petroleum.....	U.K.	25	25		20,2			70,20
Burmah Oil.....	U.K.				70		13,66	83,66
Comp. Franç. des Pétroles.....	France	20					27,32	47,32
Ente Naz. Idrocarburi.....	Italie		40	50	50			140
E.R.A.P.	France						20	20
Nippon Petrochemicals.....	Japon				10			10
Shell	Pays-Bas			50			11,05	61,05
Total C.....		45	65	100	150,2		72,03	432,23
TOTAL GENERAL (A+B+C).....		123	217,5	265	527,7	197,32	255,92	1.586,44
Part des compagnies américaines dans le total général.....		63,4 %	48,3 %	37,7 %	71,5 %	100 %	71,9 %	65,7 %

Source : Bank for International Settlements, *Foreign and International Bond Issues*, rapports annuels.

(1) Les compagnies américaines détiennent 40 % du capital de la Société du Pipeline Rotterdam-Rhin et 50 % de celui de la Société du Pipeline Transalpin.

basé sur les données du Département du Commerce, ne les fait apparaître ; et que par conséquent nos estimations, avancées en partie 2, sur les fonds recueillis en Europe par celles-ci sont trop modestes.

D. — LES EMPRUNTEURS.

Pour prétendre se manifester sur le marché des euro-obligations et profiter des conditions favorables de ces prêts, un emprunteur doit offrir des garanties exceptionnelles. Toutes les entreprises

qui lancent des emprunts sur ce marché doivent bénéficier d'une situation financière excellente et de marges bénéficiaires importantes. Une entreprise qui manque de finances ne peut en trouver sur ce marché, car cela signifie qu'elle n'en a pas suffisamment actuellement ou qu'elle connaît des difficultés. Dans ce cas, un risque de non remboursement existe et un « syndicat des souscripteurs » ne se constituera pas.

Les garanties exceptionnelles demandées aux emprunteurs du marché des euro-obligations favorisent les entreprises américaines. Car ce sont

elles qui, sur le plan international, jouissent actuellement de la meilleure situation financière. En ce qui concerne les compagnies pétrolières, l'étude de MM. Albert, Brondel et Ascari (14) estimait que la rentabilité moyenne des entreprises du Marché Commun était inférieure de 30 % à celle des entreprises américaines.

Les euro-capitaux alimentent pour une grande part la trésorerie des filiales américaines qui se sont substituées aux anciennes sociétés européennes vendues par leurs propriétaires. Ainsi, alors que la Deutsche Erdöl AG se trouvant en difficulté, ne pouvait emprunter sur le marché des euro-obligations, la Texaco peut très bien le faire pour son compte. En poussant plus loin l'analyse, on verrait que les dollars versés aux propriétaires de la Deutsche Erdöl par son acheteur Texaco peuvent être, par le truchement des marchés de l'eurodollar et des euro-obligations, remis à la disposition de la Texaco.

Les compagnies pétrolières interviennent pour

quelque 15 % dans le marché des euro-obligations. Comme on peut le voir au tableau 3, les compagnies pétrolières américaines, Gulf et Chevron en tête, sont très actives dans ce marché. Elles se sont taillé une part d'environ 66 % de tous les euro-capitaux recueillis par les compagnies pétrolières entre 1965 et 1970. Si l'on tenait compte du fait que le capital du Pipeline Transalpin et celui du Pipeline Rotterdam-Rhin sont détenus à 50 % et 40 % respectivement par des compagnies américaines, la part américaine dans le total grandirait encore.

En plus de quelque 1,1 milliard de dollars recueillis par des compagnies pétrolières américaines sur le marché des euro-obligations entre 1965 et 1970, 460 millions de dollars ont été reçus par celles-ci sous forme d'émissions classiques d'emprunts étrangers (tableau 4). Texaco a émis des obligations étrangères convertibles d'un montant de 191 millions de dollars pour payer ainsi les actionnaires de la Deutsche Erdöl qu'elle a acquis en 1966.

TABLEAU IV. — EMPRUNTS ETRANGERS EMIS PAR COMPAGNIES PETROLIERES EN EUROPE (1965-1970)

(en millions de dollars)

	Domicile de l'emprunteur	1965	1966	1967	1968	1969	1970	Total 65-70
A. Compagnies américaines :								
Amoco	U.S.			11,55				11,55
Chevron	U.S.						13,86	13,86
Continental Oil.....	U.S.		21,00		9,24	4,62		34,86
Gulf Oil.....	U.S.		10,39				13,86	24,25
Marathon	U.S.				35,00			35,00
Mobil Oil.....	U.S.	10,39			11,55	13,86		35,80
Occidental Petroleum.....	U.S.					25,00		25,00
Phillips Petroleum.....	U.S.				13,86			13,86
Standard Oil, N.J.....	U.S.	22,50	13,86					36,36
Texaco	U.S.		179,60	11,35	9,24	30,00		230,19
Total A.....		32,89	224,85	22,90	78,89	73,48	27,72	460,73
B. Autres compagnies :								
British Petroleum.....	U.K.	10,39						10,39
Ente Naz. Idrocarburi.....	Italie					13,86		13,86
Shell	Pays-Bas				13,86		34,64	48,50
Total B.....		10,39			13,86	13,86	34,64	72,75
TOTAL GENERAL.....		43,28	224,85	22,90	92,75	87,34	62,36	533,48
Part des compagnies américaines dans le total général.....		76,0 %	100 %	100 %	85,0 %	84,10 %	44,5 %	86,4 %

Source : Bank for International Settlements, *Foreign and International Bond Issues*, rapports annuels ; et *Petroleum Press Service*, June 1967.

(14) *Direction*, n° 149, avril 1968.

CONCLUSIONS

Au bal des millions, qui se donne chez elles, les compagnies européennes sont tenues à l'écart comme des parents pauvres. Si l'on poursuit cette lancée, les conséquences seront graves pour l'industrie pétrolière européenne.

Les handicaps classiques des sociétés pétrolières européennes sont bien connus. Le responsable de la Division Carburants et Energie du Département du Commerce des Etats-Unis lui-même reconnaît que les indépendants européens se trouvent dans la position peu enviable de faire concurrence pour la vente de leurs produits finis avec les filiales des compagnies auxquelles ils achètent leurs bruts. Dans la mesure où ils réalisent des bénéfices — et ils paraissent opérer avec des marges très étroites au mieux — ils paient des impôts sur le revenu en Europe tandis que leurs concurrents américains ne paient pas ces impôts puisqu'un grand nombre de filiales de raffinage et de distribution en Europe travaillent à perte, du fait de la consolidation des bénéfices au stade de la production (15).

A ces handicaps classiques des compagnies pétrolières européennes se superpose maintenant un handicap financier. En pompant des capitaux en Europe — et non seulement par le truchement du marché des euro-obligations mais aussi, comme on l'a vu, par des moyens de financement classiques — les firmes américaines raréfient les capitaux disponibles sur le vieux continent. Il est évident que le marché financier européen ne peut financer les investissements américains sans que les sources européennes de capitaux soient taries pour les investisseurs européens. Les filiales américaines bénéficiant du crédit de leurs sociétés mères et de la forte position des banques américaines en Europe sont et seront servies prioritairement sur le marché financier européen.

D'ailleurs, elles peuvent et pourront emprunter à de meilleures conditions que les sociétés européennes. En effet, les taux d'intérêts sur le marché des euro-obligations ont beaucoup augmenté récemment à cause des emprunts massifs des compagnies américaines. Le taux nominal d'intérêt des euro-obligations a augmenté de 5,50-6,50 % en 1965 à 6,50-7,75 % en 1968. Bien que le rendement des euro-obligations émises par des emprunteurs américains soit moins élevé que celui des emprunts émis par des non Américains — le

public européen accordant plus de confiance aux emprunteurs américains — les Américains ont cherché à réduire davantage la charge réelle de leurs emprunts et l'ont obtenu. Profitant de l'attraction qu'exercent sur le public investisseur européen les titres des compagnies géantes américaines, ils ont de plus en plus eu recours à des obligations convertibles en actions de la société-mère. C'est ainsi qu'en 1968 les trois quarts des émissions internationales des compagnies américaines étaient constitués par des obligations convertibles, dont le taux d'intérêt était de 4,50 à 5,75 %.

De plus, le gouvernement américain, tout en incitant, comme on l'a vu, les entreprises américaines à émettre leurs emprunts en Europe, ferme la porte de l'immense marché des capitaux américains aux émetteurs européens, au moyen de la taxe d'égalisation des intérêts. En effet, les entreprises européennes qui auraient voulu emprunter de l'argent sur la place de New-York, seraient obligées de payer en plus de l'intérêt cette taxe portant le loyer de l'argent au même niveau que celui existant dans leurs pays respectifs. C'est ainsi que depuis août 1963, date de l'entrée en vigueur de la taxe d'égalisation des intérêts, les entreprises européennes ne s'adressent plus au marché de capitaux américain.

Pour toutes ces raisons, les compagnies européennes se heurtent de plus en plus à la difficulté de rassembler les ressources financières nécessaires à leur expansion. Ceci est reconnu par les Américains eux-mêmes (16). Dans un secteur comme celui du pétrole, caractérisé par une concurrence oligopolistique poussée, la disponibilité des moyens financiers nécessaires à la réalisation des plans d'investissements est une condition de survie des entreprises de taille moyenne. Incapables de se déployer faute d'un financement insuffisant, ces sociétés voient leur part du marché se rétrécir, leurs marges bénéficiaires se réduire, leur crédit devenir moins attractif, et le cercle vicieux se resserrer pour elles.

L'expansion et même dans certains cas la survie des entreprises pétrolières européennes de taille moyenne, ne pourra être assurée que si des formules sont trouvées leur ouvrant le même accès aux marchés des capitaux nationaux et internationaux que les grands groupes intégrés.

(15) Andrew Ensor, « Common Market Influence on Petroleum » in *Petroleum Intelligence Weekly*, april 5, 1965.

(16) Voir par exemple, *Survey of Current Business*, january 1967, p. 27.

REFLEXIONS COMPLEMENTAIRES SUITE AU « PLAN NIXON »

Cet article, écrit il y a quelques mois déjà, gagne en importance après le « Plan Nixon » annoncé le 16 août 1971. Il décrit en effet comment les Administrations Kennedy et Johnson ont, avant l'Administration Nixon, « forcé la main des alliés » (André Fontaine) pour que ceux-ci leur viennent en aide pour le redressement de la balance américaine des paiements.

La dernière crise du dollar a démontré que les programmes précédents, visant à redresser automatiquement la balance des paiements des Etats-Unis, ont passé à côté de leur but. Ces programmes ont en fait créé le marché des euro-dollars et des euro-obligations et ils ont, comme on l'a constaté, poussé les compagnies internationales américaines à se financer sur ce marché, mais ont ainsi stimulé la constitution en Europe d'énormes « balances dollars » privées à côté des balances officielles. Ces capitaux flottants, s'abattant sur les pays à monnaie forte ont provoqué ou accentué l'inflation contre laquelle les autorités monétaires de ces pays ont essayé de lutter en maintenant des taux d'intérêts élevés. Les taux d'intérêts élevés accompagnés d'espoirs de réévaluation des monnaies visées ont à leur tour exercé

une forte attraction sur les spéculateurs outre-Atlantique qui ont su surmonter les restrictions et ont envoyé, par différents détours, de nouveaux capitaux en Europe, ce qui a aggravé l'inflation des pays européens receveurs et le déficit de la balance des paiements des Etats-Unis.

En ce qui concerne les réactions européennes aux différentes mesures unilatérales américaines dont il est question ci-dessus, on peut, en conclusion de cet article, rappeler ce que M. Raymond Barré, Vice-Président de la Commission des Communautés Européennes, disait au lendemain de l'annonce des mesures protectionnistes décidées à Washington à la mi-août 1971 :

« Que les Etats-Unis pensent à eux, c'est très normal. Ce sont leurs intérêts qu'ils entendent sauvegarder. Ils les sauvegarderont en utilisant tous les moyens qui leur paraissent adéquats, même si ces moyens ne sont pas particulièrement favorables aux autres pays. Je crois qu'il faut que les pays de la Communauté agissent de même, et c'est le moment ou jamais pour eux de prendre conscience de ce qu'ils peuvent faire s'ils sont solidaires ». (*Le Monde*, 20-8-1971).

LES POUVOIRS D'INFORMATION DE LA COMMUNAUTE (III)

par H. PORTEU de la MORANDIERE

*Stagiaire de recherches
Ecole des Hautes Etudes Commerciales
au Centre d'Etudes et de Documentation Européennes
(Montréal, Canada)*

II. - LES POUVOIRS DE CONTROLE DE LA COMMISSION

A côté de ces initiatives dans la création du droit communautaire, la Commission doit administrer les Communautés. Cette activité de gestionnaire implique que la Commission puisse contrôler le respect de leurs obligations par les Etats membres.

Pour exercer cette activité de contrôle, la Commission doit là encore avoir accès à certaines informations. Il est donc normal que ce soient le plus souvent les mêmes textes qui donnent à la Commission un pouvoir d'information et un pouvoir de contrôle.

Si l'on se place au niveau des procédures on trouvera trois types de pouvoirs conférés à la Commission pour assurer sa mission de contrôle :

- un pouvoir d'information comme moyen de contrôle,
- un pouvoir d'autorisation à l'égard des Etats membres et des personnes physiques ou morales,
- un pouvoir d'enquête et de vérification.

A. — LE POUVOIR D'INFORMATION COMME MOYEN DE CONTROLE.

Il ne s'agit plus d'un pouvoir d'information qui vise seulement à permettre à la Commission d'orienter les Communautés, mais qui vise aussi à lui donner les moyens de contrôler les actions des Etats membres et des entreprises. Il est donc assez différent du pouvoir d'information envisagé dans la 1^{re} partie.

L'efficacité de ce pouvoir au niveau du contrôle variera selon que les informations sont demandées a priori ou a posteriori.

1. — LES INFORMATIONS A PRIORI.

L'information a priori de la Commission par les Etats membres ou les personnes physiques ou morales, lui donne un moyen de prévention très efficace. L'efficacité de ce moyen varie cependant selon qu'il s'agit des entreprises ou des Etats membres.

a) Les personnes physiques ou morales.

Pour l'information préalable, appliquée comme moyen de prévention aux personnes physiques ou

morales, l'article 60 C.E.C.A. fournit un très bon exemple. Cet article interdit les pratiques déloyales que constituent « les baisses de prix purement temporaires ou purement locales », ainsi que « les pratiques discriminatoires ». Le paragraphe 2-a) de cet article prévoit la possibilité pour la Haute Autorité de prendre des mesures qui lui permettraient d'être informée du respect de ces obligations par les entreprises.

Plusieurs décisions ont été prises en application de l'article 60-2a) : décision 31-53 (publicité des conditions de vente pratiquées par les entreprises de l'acier), décision 37-54 (vente d'aciers spéciaux), 19-67 (prix et conditions de vente du charbon domestique), 4-53 (charbon et minerai de fer). Toutes ont été modifiées ensuite.

Les délais ne sont pas très larges : 1 jour franc entre la publication des barèmes et leur application dans les décisions 4-53, 31-53 et 37-54 ; 5 jours dans la décision 4-53 et 10 jours pour la décision 19-67 (délai qui peut être rallongé de 15 jours par la Commission).

La brièveté de ces délais s'explique parce que les entreprises demeurent libres de modifier les barèmes à tout moment mais que les autres entreprises doivent en être informées afin que puissent être sauvegardés les principes de libre concurrence proclamés au paragraphe 1 de l'article 60.

Dans ces conditions l'information de la Haute Autorité par les entreprises apparaît finalement secondaire. Les obligations de publicité en matière de prix dans la C.E.C.A. ont surtout pour but de renseigner les autres entreprises afin que soient préservées des conditions normales de concurrence. L'information de la Haute Autorité ne sert qu'à lui montrer que l'entreprise concernée a bien rempli ses obligations. C'est là une règle de droit strict à laquelle la Haute Autorité ne peut apporter de dérogations. Nous avons rencontré cet aspect au sujet des affaires 1-54 et 2-54. Le jugement rendu par la Cour avait clairement défini les objectifs du Traité C.E.C.A. en matière de publicité de prix :

- empêcher les pratiques interdites ;
- permettre aux acheteurs de se renseigner et de participer au contrôle des discriminations ;
- ouvrir aux entreprises la possibilité de s'aligner sur les concurrents.

C'est évidemment le premier point qui nous intéresse ici, dans la mesure où il correspond exactement à une préoccupation de prévention.

A côté de cette prévention normale dont le but est de donner à la Commission la possibilité d'examiner en temps utile et avant leur entrée en vigueur les nouvelles mesures de prix, les délais peuvent aussi avoir un but de « prévention psychologique ». Ainsi les motifs qui ont conduit à allonger le délai de 5 jours de la décision 4-53 à 10 jours pour le charbon domestique par la décision 19-67, sont en partie de nature psychologique. La Haute Autorité a considéré en effet qu'en allongeant de 5 à 10 jours le délai qui doit s'écouler entre l'envoi des barèmes de prix et leur entrée en vigueur, elle pourrait dé-

courager les initiatives trop brusques ou trop fréquentes des entreprises.

b) Les Etats membres.

Avec les Etats membres la Commission dispose également de moyens de prévention. Là il s'agit non seulement d'empêcher des actes contraires à l'esprit communautaire mais aussi d'orienter l'action de ces Etats dans un sens communautaire.

Parmi les procédures utilisées à cette fin, il en est une que l'on retrouve souvent dans les textes C.E.E. L'Etat membre qui désire prendre une mesure dans le domaine concerné, avertit préalablement la Commission qui, à son tour, informe les autres Etats membres. Ensuite la Commission, soit de sa propre initiative, soit à l'initiative d'un Etat membre, peut faire procéder à des consultations préalables entre tous les Etats membres. C'est cette procédure que l'on trouve par exemple dans le règlement 459/68 du Conseil relatif à la défense contre les pratiques de dumping des pays extérieurs (1). Le but de prévention recherché par les consultations préalables est même précisé dans le règlement :

Le titre III article 26-11 précise que les consultations ont pour but de permettre à la Commission :

- de veiller à ce que les mesures projetées par l'Etat membre apportent le moins de perturbations possibles au fonctionnement du Marché Commun ;
- de permettre aux autres Etats membres de prendre des mesures correspondantes et à la Commission d'entamer une procédure (prévue aux articles précédents) pour maintenir le fonctionnement du Marché Commun.

A côté de l'information a priori, moyen de promotion du Marché Commun et aussi moyen de prévention, il y a l'information a posteriori, moyen de contrôle et éventuellement de répression.

2. — L'INFORMATION A POSTERIORI.

Dans cette procédure il faut encore distinguer entre les personnes physiques ou morales et les Etats membres.

a) Les personnes physiques ou morales.

La plupart des obligations d'information a posteriori visant les entreprises se retrouvent encore dans la C.E.C.A. C'est là encore les textes visant les problèmes de prix (application de l'article 60) qui regroupent le plus grand nombre de ces procédures. Il s'agissait en effet pour la Haute Autorité de savoir dans quelle mesure les dérogations (autorisées par l'article 60) faites à leurs barèmes par les entreprises étaient justifiées.

Ainsi les décisions 23-63 et 21-66 (modifiées et mises en application par la décision 9-67) instaurent une information rapide de la Haute Autorité sur les ventes faites par alignement. La décision 23-63 impose aux entreprises qui ont aligné leurs prix sur l'extérieur, une notification à la Commis-

(1) J.O.C.E., n° L 93, 17.4.68, p. 12.

sion dans un délai de 3 jours. Cette mesure n'ayant pas suffi à donner à la Haute Autorité une connaissance suffisante des ventes par alignement, les décisions 21-66 et 9-67 ont obligé les entreprises de l'acier à fournir des déclarations détaillées au plus tard à la fin de chaque mois pour des livraisons facturées au cours du mois précédent. Ces dispositions étaient nécessaires car il est stipulé à l'article 60-2b) du Traité C.E.C.A. qu'en cas d'abus d'alignements, la Haute Autorité peut supprimer cette faculté de dérogation.

Les transactions assorties de rabais ou de prix spéciaux pour l'importation indirecte ont été soumises à des dispositions semblables par la décision 24-63.

Enfin on peut signaler que dans un but d'information et de contrôle la décision 22-66 (précitée) sur les investissements (article 54) oblige les entreprises ayant réalisé des investissements ou des désinvestissements ayant dépassé un certain montant, à communiquer à la Haute Autorité dans les trois mois suivant la fin des opérations « un compte rendu des conditions dans lesquelles ont été effectivement réalisés les programmes d'investissement ou de réduction de capacités » (article 11).

b) Les Etats membres.

Les textes visant les obligations de publicité incombant a posteriori aux Etats membres sont très nombreux et disparates, il n'est donc pas question de les passer tous en revue. De manière générale on peut dire qu'ils visent à contrôler les interventions faites par les Etats membres pour le compte de la Communauté. On peut citer à titre d'exemples le règlement 134 (2) de la Commission (modifié par le règlement 1136/70) (3) faisant obligation aux Etats membres de déclarer à la Commission chaque année le montant des récoltes et le stock de vin de l'année en cours. Une date limite est fixée pour cette communication ; ou encore le règlement 1174/68 du Conseil (instituant un système de tarification à fourchette pour les transports par route) (4) oblige les Etats membres à communiquer les tarifs à la Commission (article 4, paragraphe 3). De manière générale les délais sont assez larges.

Il faut cependant signaler une catégorie à part qui est celle des obligations de publicité que l'on retrouve à la fin de très nombreux règlements et directives, et qui visent à ce que la Commission soit tenue informée par les Etats membres des mesures prises pour l'application du règlement et de la directive lorsque cela est nécessaire.

Une distinction s'impose entre règlements et directives :

— Les directives selon le rôle bien connu que leur assigne l'article 189 laissent les gouvernements libres des moyens pour atteindre les objectifs qu'elles fixent. Pour faire passer le contenu des directives en droit interne les gouvernements sont donc tenus de prendre des mesures législatives ou réglemen-

taires, mais le Conseil (ou la Commission) pour se réserver un contrôle sur l'application des directives fixe une date limite et oblige les Etats membres à fournir à la Commission des informations sur les mesures qu'ils prendront dans le secteur concerné pour s'assurer que les délais et les objectifs fixés par les directives sont bien respectés. (On retrouve les mêmes dispositions dans les recommandations C.E.C.A.). La formule la plus courante est :

Les Etats membres mettent en vigueur les mesures nécessaires pour se conformer à la directive dans un délai de à compter de sa notification et en informent immédiatement la Commission.

— A côté des directives et assez proches par leur objet, on trouve les règlements qui imposent aux Etats membres une « obligation de faire ». Sans revenir sur la distinction entre règlements et directives, on constate cependant que certaines directives et certains règlements ont des buts très proches en ce sens qu'ils obligent les Etats membres à prendre ces mesures d'application. Ceci est lié au fait que la Commission lorsqu'elle a le choix entre une directive et un règlement recourt toujours à l'acte le plus fort, c'est-à-dire le règlement (5).

Dans les règlements, les formules employées sont encore plus variées que dans les directives. Sans reprendre les règlements en matière de transport (voir supra) qui obligent les Etats membres à consulter préalablement la Commission avant de prendre des mesures d'application (6), on trouve dans certains règlements la nécessité pour les Etats membres d'informer la Commission des mesures prises dans le domaine concerné dans un délai d'un mois après l'entrée en vigueur des mesures (7). Certains règlements récents en matière agricole exigent un rapport écrit sur leur application par les Etats membres (8).

Ces différences semblent tenir à la fois à l'évolution de la pratique communautaire : assouplissement des procédures et à la nature des secteurs concernés : le secteur des transports qui n'est pas encore soumis à une politique commune, la Commission doit être beaucoup plus discrète que dans le secteur agricole par exemple où pratiquement tous les produits sont désormais soumis à des organisations communes de marché.

3. — L'EFFICACITE DES PROCEDURES.

Les procédures ont été en fait plus ou moins efficaces suivant qu'il s'agissait des entreprises ou des Etats membres.

a) Les personnes physiques ou morales.

La publicité des prix de l'article 60 C.E.C.A. n'apparaît pas encore très satisfaisante pour la Haute Autorité. Du début de la C.E.C.A. en 1954 au 31 décembre 1960, 27 amendes et 21 avertissements

(2) J.O.C.E., n° 111, du 6.11.62, p. 2604-62.

(3) J.O.C.E., n° L 1344 du 9.6.70.

(4) J.O.C.E., n° L 194, du 6.8.68, p. 4.

(5) J.V. Louis : *Les règlements de la C.E.E.*, p. 195 et suivantes. Presses Universitaires de Bruxelles, 1969.

(6) Règlements 117-66 (article 10), J.O.C.E., n° 127, 9.8.66, p. 2688-66. Règlements 1174-68 (article 12), J.O.C.E., n° L 194, 6.8.68, p. 1.

(7) Règlements 158-66 (article 8), J.O.C.E., n° 192, 27.10.66, p. 3283-66. Règlements 159-66 (article 16), J.O.C.E., n° 192, 27.10.66.

(8) Règlements 1133-70 (article 6), J.O.C.E., n° L 133, 18.6.70, p. 8.

avaient été prononcés par la Haute Autorité contre des entreprises ayant enfreint les règles de l'article 60 (9). Par la suite, malgré l'accroissement des textes visant à donner à la Haute Autorité des moyens de contrôle plus importants (cf. supra) le nombre des infractions n'a pas diminué. On trouve :

- 1961 : 8 amendes et avertissements.
- 1962 : 8 amendes et avertissements.
- 1963 : 13 amendes et avertissements.
- 1964 : 15 amendes et avertissements.
- 1965 : 11 amendes et avertissements.
- 1966 : Pas d'information dans le 15^e Rapport général C.E.C.A.
- 1967 : 11 amendes et avertissements.
- 1968 : Pas de chiffre dans le 2^e Rapport général des Communautés.

On constate donc que le nombre de sanctions a eu plutôt tendance à se stabiliser à un niveau élevé.

Il est certain que le renforcement des services d'inspection de la Haute Autorité au cours de l'année 1963 a joué un rôle important dans cet accroissement : un plus grand nombre d'infractions a pu en effet être décelé. Il apparaît malgré tout que la Haute Autorité n'a pas les moyens de faire respecter

leurs obligations par les entreprises (10). Mais plus encore que le manque de moyens, c'est tout le système de publicité et d'information de l'article 60 qui paraît devoir être remis en cause. Pour la Commission il apparaît aujourd'hui que l'assimilation à une discrimination d'un écart par rapport au barème n'est plus justifiée (11).

b) Les Etats membres.

Ce qui a été dit dans la 1^{re} partie sur les obligations d'information incombant aux Etats membres reste valable ici.

De manière générale ces procédures d'information a priori ou a posteriori sont assez mal respectées par les Etats membres. Les pouvoirs de la Commission étant malgré tout assez limités dans ce domaine, elle a le plus souvent évité de recourir à des procédures publiques et a préféré négocier et s'informer de manière informelle auprès des Etats membres concernés.

**

Un bien meilleur instrument de contrôle est le pouvoir d'autorisation. Celui-ci constitue théoriquement un moyen parfait de contrôle préalable.

B. — L'AUTORISATION

Certains textes communautaires font obligation aux Etats membres et aux personnes physiques ou morales d'obtenir l'autorisation de la Commission ou du Conseil avant d'accomplir certains actes.

L'autorisation constitue le moyen de prévention par excellence, mais elle est aussi une contrainte assez lourde pour ceux qui s'y trouvent soumis. Aussi les pouvoirs dévolus à la Commission dans le cadre de cette procédure, vont varier, en droit et en fait, suivant que les autorisations concerneront des personnes physiques ou morales, ou des Etats membres. Nous serons donc amenés à envisager l'autorisation suivant qu'elle vise l'une ou l'autre de ces deux catégories.

1. — LES PERSONNES PHYSIQUES OU MORALES

a) Fondements de l'autorisation.

Les autorisations qui concernent plus spécialement les personnes physiques ou morales et ont trait au domaine de la concurrence. Il s'agit des articles 65 et 66 C.E.C.A., de l'article 85 C.E.E. et des textes pris pour leur application.

Dans la C.E.C.A. l'article 65 règle les conditions d'autorisation de certaines ententes et l'article 66 celles qui ont trait aux concentrations.

Pour être autorisées, selon l'article 65 les entreprises participant à l'entente doivent faire la preuve que les conditions de l'autorisation sont remplies.

Il y a deux conditions positives : que les accords soient spécifiques et qu'ils contribuent à une amélioration notable de la production et de la distribution (article 65, paragraphe 2-b). Il y a aussi deux conditions négatives : que l'accord soit essentiel pour obtenir les effets recherchés et qu'il ne donne pas aux entreprises concernées le pouvoir de se soustraire à la concurrence (article 65, paragraphes 2-b) et c).

Si ces conditions sont remplies, l'autorisation doit être accordée, la Cour l'a confirmé dans une série d'affaires : 36, 37, 38/59 (12).

Pour les autorisations de concentration de l'article 66, la procédure est plus simple car il n'est pas nécessaire que les entreprises apportent la preuve que leur concentration a des effets bénéfiques sur le marché. La suite de la procédure est la même pour les deux types d'autorisation. La demande est étudiée par les services compétents de la Commission (en particulier la Direction générale de la concurrence) qui peuvent demander d'autres informations et documents et peuvent même procéder à des enquêtes. Ils soumettent à la Commission une proposition de décision. Lorsque la décision est prise (décision favorable ou refus), elle est publiée au J.O.C.E. pour les autorisations de l'article 65 et notifiée aux seuls intéressés pour celles de l'article

(10) 14^e Rapport général C.E.C.A., p. 205.

(11) 2^e Rapport général des Communautés, p. 54.

(12) Recueil VI, 2, p. 913.

(9) 9^e Rapport général C.E.C.A., p. 175.

66. (Cependant on trouve dans les rapports généraux la présentation de cas d'espèce).

Dans le cas de l'application de l'article 85-3 C.E.E., la procédure est plus formalisée. La notification de nouveaux accords ou d'accords préexistants est évoquée aux articles 4 et 5 du règlement 17, et sa forme et son contenu sont précisés dans le règlement 27 (3). Le « formulaire B » sur lequel doit être présentée la notification oblige les entreprises à justifier les effets bénéfiques de leur accord et à montrer qu'il n'élimine pas la concurrence dans le secteur considéré (Formulaire B - Section V). Si la procédure apparaît à ce point de vue un peu semblable à celle en vigueur dans la C.E.C.A., en revanche la Commission n'est pas tenue de se borner aux indications fournies. Ainsi, par son arrêt du 30 juin 1964 (14), la Cour a déclaré que pour refuser d'autoriser une entente la Commission ne peut se contenter des informations contenues dans la notification, « mais doit concourir par ses propres moyens à l'établissement des faits et des conditions pertinentes ».

En fait la notification donne lieu à une « instruction » par la Commission. Cette instruction prévue à l'article 19 du règlement 17 et précisée par le règlement 99/63 (15) se divise en trois phases :

1. — Audition des intéressés et communication des griefs.
2. — Audition des tiers et publicité de la décision de la Commission.
3. — Consultation du Comité consultatif en matière d'ententes.

Lorsque les autorisations sont données, elles peuvent être assorties de certaines conditions.

b) Conditions de l'autorisation.

1°) *Durée.* Les autorisations de l'article 66-2 C.E.C.A. sur les concentrations visant des opérations définitives, sont évidemment définitives. Il n'en est pas de même pour les autorisations de l'article 65-2 C.E.C.A. et 85-3 C.E.E. L'article 65-2 C.E.C.A. précise que les autorisations peuvent être accordées pour une durée limitée. Les accords de spécialisation sont en général autorisés pour 10 ans (16), les accords de vente en commun couvrant la totalité d'un secteur semblent devoir être autorisés pour des périodes plus courtes. Ainsi les Comptoirs Geitling et Président avaient été autorisés la première fois pour 3 ans (17) autorisation renouvelée ensuite pour des durées identiques ou inférieures. Les autorisations de l'article 85-3 C.E.E. sont assez semblables. L'article 8 paragraphe 1 du règlement 17 énonce lui aussi que les autorisations sont accordées pour une durée déterminée. Les autorisations sont le plus souvent données pour 5 ans.

2°) *Conditions et charges.* Dans les trois cas (article 65-2 alinéa 2, article 66 paragraphe 2, alinéa 3 et règlement 17 article 8-1) la Commission

peut assortir son autorisation des conditions qu'elle désire.

Cette possibilité a été précisée par l'article 66-2 dans une réponse de la Haute Autorité à un parlementaire à propos d'une décision qui avait lié une autorisation de concentration à un « contrôle spécial des investissements futurs qui seront effectués dans le secteur de l'acier par les entreprises en question » (18), la Haute Autorité a affirmé que :

En vertu de l'article 66 paragraphe 2, la Haute Autorité peut subordonner l'autorisation des concentrations à toutes conditions qu'elle estime appropriées aux fins de ce paragraphe. Les textes de cette disposition donne à la Haute Autorité une marge d'appréciation dont les limites sont déterminées par les objectifs de l'article 66 ainsi que par les dispositions spécifiques du Traité.

Pour l'article 66 C.E.C.A. on trouve par exemple que le renouvellement des autorisations des Comptoirs de vente du charbon de la Ruhr a été assorti notamment, de la condition suivante : « Un ou plusieurs agents de la Haute Autorité seront nommés dès le 1^{er} février 1959 auprès des organisations de vente de la Ruhr » (19). Ces agents ayant pour charge de contrôler les opérations des comptoirs. Pour la C.E.E., la Commission a déjà assorti certaines autorisations de très nombreuses conditions visant à maintenir son contrôle sur les ententes concernées. La décision d'autorisation 67/454 (Transocean, article 4) (20) en donne un très bon exemple.

c) Contrôle de l'autorisation.

A côté des moyens de contrôle qui peuvent être inclus dans la décision d'autorisation, la Commission dispose des pouvoirs de contrôle que lui confèrent les textes communautaires. Elles bénéficie des pouvoirs généraux d'investigation des Traités, mais aussi de pouvoirs spéciaux.

L'article 66 paragraphe 3 C.E.C.A. prévoit la possibilité pour la Haute Autorité de recourir aux dispositions de l'article 47 pour ses opérations de contrôle (demande spéciale de renseignements aux intéressés), mais aussi la possibilité de prendre un règlement « définissant la nature des accords, décisions ou pratiques qui ont à lui être communiqués ». Jusqu'à maintenant il n'a pas été fait usage de cette possibilité.

Dans le règlement 17 C.E.E., ce sont les articles 11 (demande de renseignements), 12 (enquêtes par secteurs économiques), 13 (vérifications par les autorités des Etats membres) et 14 (pouvoirs de la Commission en matière de vérification) qui traitent de cet aspect (21).

L'article 66-4 C.E.C.A. paraît assez proche de l'article 65-3 puisqu'il se lit ainsi :

La Haute Autorité peut soit par un règlement établi après consultation du Conseil et définissant la nature des opérations qui ont à lui être communiquées, soit

(13) Règlement 27, J.O.C.E., n° 35, 10.5.62, p. 1118-62.

(14) Affaire 56-65, Recueil 1966 XII, 4, p. 433.

(15) J.O.C.E., n° 127, 26.8.62, p. 2268-63.

(16) Exemple de la décision 7-62 du 11 juillet 1962.

(17) Décision 8-56, J.O.C.E.C.A., 15.2.56.

(18) 6^e Rapport général C.E.C.A., p. 159.

(19) 7^e Rapport général C.E.C.A., p. 151.

(20) J.O.C.E., n° 168, 20.7.67, p. 10.

(21) Cet aspect sera développé dans les parties concernant « l'enquête » et les « vérifications ».

par demande spéciale adressée aux intéressés dans le cadre de ce règlement, obtenir des personnes physiques ou morales ayant acquis ou regroupé, ou devant acquérir ou regrouper les droits ou actifs en cause, toutes informations nécessaires à l'application du présent article sur les opérations susceptibles de produire l'effet visé au paragraphe 1.

Cet article 66 paraît donc plus restrictif que l'article 65 puisqu'il se limite à certaines catégories d'opérations. En fait il étend considérablement les pouvoirs de contrôle de la Commission puisque les entreprises ou les personnes contrôlées peuvent être différentes de celles qui relèvent du Traité au sens de l'article 80 C.E.C.A. Les auteurs du Traité ont voulu viser ainsi les banques qui sont souvent les responsables des opérations de concentration.

La décision 26-54 portant règlement relatif aux informations dues en application de l'article 66-4 (22) déclare à son article 1 que sont soumises aux déclarations obligatoires « toutes personnes physiques ou morales autres que celles qui exercent à l'intérieur de la Communauté une activité de production ou de distribution dans le domaine de l'acier à l'exception de la vente aux consommateurs domestiques quand elles effectuent les opérations visées ci-après (concentration) ». Cela peut donc concerner des personnes extérieures à la Communauté ayant participé à des opérations de concentration dans la Communauté. Il est vrai que les opérations en question doivent être « considérables » soit par leur valeur, soit par la manière dont elles affectent les entreprises en cause. A côté de ces déclarations obligatoires, la Haute Autorité peut adresser aux mêmes personnes des demandes spéciales de renseignements dont le contenu et la portée sont strictement limités par l'article 7 de la décision 26-54.

d) Révocation.

La Commission peut révoquer les autorisations des articles 65 C.E.C.A. et 85-3 C.E.E., si elle estime que les conditions qu'elle avait mises n'ont pas été respectées. Il n'est pas certain que le refus de se plier aux mesures de publicité puisse être un motif de révocation. La révocation se fait par décision dans deux cas (dans la C.E.C.A. et la C.E.E.) :

- lorsque l'accord ne correspond plus aux conditions prévues,
- lorsque les conséquences de cet accord ou son application ne correspondent plus aux conditions requises.

Lorsque l'autorisation a été obtenue de manière frauduleuse, les moyens diffèrent selon que l'on est dans la C.E.C.A. ou la C.E.E. Dans l'article 65 paragraphe 4, l'entente « est nulle de plein droit ». Dans le règlement 17 article 8 paragraphe 3-c) il faut une décision pour révoquer l'autorisation. Dans les deux cas, les entreprises coupables sont passibles d'amendes [article 65-5 et règlement 17, article 15, paragraphe 1-a)].

Enfin le règlement 1 prévoit une cause supplémentaire de révocation de l'autorisation [article 8, para-

graphe 8, alinéa d)], celle de « l'abus de l'exemption de dispositions de l'article 85, paragraphe 1 ». La notion « d'abus » paraît cependant assez imprécise et difficile à définir.

A côté des autorisations qui peuvent être données dans certains cas par la Commission aux personnes physiques et morales, les Traités prévoient pour les Etats membres de nombreux cas d'autorisation donnée par le Conseil ou par la Commission.

2. — LES ETATS MEMBRES.

Dans tous les cas il s'agit pour les Etats membres de remédier à des difficultés anormales et temporaires par des dérogations exceptionnelles aux règles des Traités.

Les dispositions qui permettent de telles dérogations sont très nombreuses, surtout dans le Traité C.E.E. : articles 17-4, 25, 26, 37, 89-2, 91-1, 107, 108-3, 109, 115, 134 et 226. Dans la C.E.C.A. les clauses dérogatoires sont moins nombreuses : articles 37, 58, 59, 70-4, 74, 88-3b) et présentent de surcroît une grande différence avec celles de la C.E.E., à l'exception des articles 37 et 70-4, elles ne sont jamais prises dans l'intérêt exclusif d'un Etat membre ou d'une entreprise considérée (23).

D'autre part, dans la C.E.E., près de la moitié de ces clauses dérogatoires concernent la période transitoire. Dans la C.E.C.A. le Traité ne comporte pas de clauses visant la période transitoire, celles-ci ayant été insérées, dans les documents annexes : convention relative aux dispositions transitoires et protocoles spéciaux.

Si dans la C.E.C.A. les autorisations dérogatoires relèvent de la seule Haute Autorité, dans la C.E.E. la Commission possède elle aussi en général le pouvoir d'autorisation. Cependant dans certaines situations c'est le Conseil qui se trouve investi de ce pouvoir. Ainsi en cas de crise de balance des paiements d'un Etat membre (article 73 paragraphe 1), la décision de la Commission concernant l'acceptation ou le refus de mesures dérogatoires peut être révoquée par le Conseil. Dans certaines situations, c'est même le Conseil seul qui est habilité à agir ; par exemple dans le cas de l'article 109 c'est en effet le seul Conseil qui décide du maintien ou non des mesures prises par l'Etat membre.

Enfin on peut encore distinguer entre les clauses dérogatoires spéciales qui ne visent que certains domaines particuliers (politique agricole, contingents douaniers...) et qui sont les plus nombreux, et les clauses dérogatoires générales : articles 37 C.E.C.A. et 226 C.E.E.

Il n'est pas possible de passer en revue toutes les clauses dérogatoires dans les deux Traités. Comme ce qui nous paraît le plus important ce sont les conditions d'octroi de l'autorisation et le contrôle de son exécution par la Commission, nous analysons seulement deux articles du Traité C.E.E. : l'article 226 qui servira à illustrer les conditions d'oc-

(22) J.O.C.E., n° 9, 11-5-54, p. 350.

(23) PAOLO GORI : *Les clauses de sauvegarde des Traités C.E.C.A. et C.E.E.*, p. 136. Ed. U.G.A. 1967.

trois et l'article 93 qui permettra d'envisager les possibilités de contrôle de la Commission.

a) *Les conditions d'octroi de l'autorisation.*

Exemple de l'article 226 C.E.E.

L'article 226 paragraphe 1 se lit ainsi :

Au cours de la période de transition en cas de difficultés graves et susceptibles de persister dans un secteur de l'activité économique ainsi que de difficultés pouvant se traduire par l'altération grave d'une situation économique régionale, un Etat membre peut demander à être autorisé à adopter des mesures de sauvegarde permettant de rééquilibrer la situation et d'adapter le secteur intéressé à l'économie du Marché Commun.

Le paragraphe 2 prévoit une procédure d'urgence.

Le paragraphe 3 précise que les mesures dérogatoires autorisées devront être celles qui apportent le moins de perturbations au fonctionnement du Marché Commun.

Bien qu'il ne soit plus en vigueur aujourd'hui, l'article 226 est intéressant par les pouvoirs qu'il conférait à la Commission.

Il apparaît d'abord que l'article 226 avait un caractère général, aussi la Commission ne pouvait-elle y recourir que lorsque des mesures autres que celles prévues par les clauses spécifiques étaient nécessaires ou, bien lorsque les moyens donnés par une clause de sauvegarde spécifique étaient insuffisants. Ainsi dans l'affaire 13-63 (24) la Cour de Justice a reconnu que la Commission pouvait user de l'article 226 pour obtenir un résultat relevant des mesures anti-dumping de l'article 91, les mesures de l'article 91 ne comportant pas de délai, (on ne peut prévoir la fin des pratiques de dumping par les pays tiers) alors qu'une décision d'autorisation 226 doit comporter des délais (paragraphe 3).

Les conditions d'octroi d'une autorisation fondée sur l'article 226 se divisaient en conditions de fond et conditions de forme :

1°) *Conditions de fond* : Dans son arrêt rendu le 17 juillet 1963 sur l'affaire 13-65 (25), la Cour de Justice a précisé la portée des différents éléments de l'article 226 paragraphe 1 qui permettaient à la Commission de juger si les conditions d'octroi d'une autorisation sont réunies ou non.

1. Le premier élément permettant à la Commission d'accorder une décision favorable était la présence dans l'Etat membre demandeur, de « difficultés graves et susceptibles de persister ».

Leur existence pouvait être constatée lors d'une simple diminution de la production interne qui s'accompagnait d'une augmentation d'importations du même produit, a déclaré la Cour dans l'affaire 13-63.

Un autre arrêt du 18 février 1964 est venu éclairer les causes possibles de ces difficultés graves. Dans cette affaire la Cour a affirmé que les difficultés en cause pouvaient provenir de l'application du Traité. Si les difficultés structurelles n'ont pas été clairement

exclues par la Cour de la catégorie des difficultés graves, comme le demandait l'avocat général Roemer, il s'est avéré en fait que dans la pratique suivie par la Commission, celle-ci les avait en général exclues de la notion de difficultés graves (26).

2. « Un secteur de l'activité économique ». — Les difficultés graves devaient menacer un secteur de l'activité économique, pour que la demande de l'Etat membre fut recevable. Dans l'affaire 22-63 la Cour a décidé que la seule production d'une marchandise (réfrigérateurs) pouvait constituer un secteur d'activité économique, dès lors que cette marchandise selon les conceptions généralement admises, se distinguait nettement des produits apparentés.

3. La deuxième catégorie de difficultés permettant de demander une décision d'application de l'article 226 était celle des difficultés pouvant entraîner « une altération grave d'une situation économique régionale », (article 115 paragraphe 1). Ce critère était important car il a été utilisé à de nombreuses reprises dans des demandes de recours à l'article 226. Dans ce cas là (27) la Commission paraissait donner son autorisation assez facilement lorsque les industries en difficulté se trouvaient dans une région faiblement développée (ex : la Sardaigne).

Toutefois, afin de marquer qu'elle n'admettait pas une aide permanente pour une industrie en difficulté structurelle la Commission liait le plus souvent son autorisation à la mise en place d'un « programme d'assainissement du secteur ».

4. Les mesures autorisées. — Le paragraphe 3 de l'article 226, comme dans la plupart des mesures de sauvegarde du Traité énonçait que les mesures dérogatoires ne pouvaient intervenir que « dans la mesure et dans les délais strictement nécessaires pour atteindre les buts visés au paragraphe 1 ».

C'est encore l'affaire 13-63 qui apporte des précisions sur cet aspect de l'article 226. La Cour a jugé en effet que la Commission pouvait autoriser des importations sur certains produits provenant d'un seul pays, au lieu d'autoriser des mesures visant toutes les industries semblables dans cinq autres pays, ce qui aurait maintenu des conditions de concurrence identiques pour ces industries dans le pays ayant bénéficié des dérogations. La Cour justifie ainsi sa position :

en autorisant des mesures de sauvegarde, la Commission est en droit de distinguer selon les pays et non selon les entreprises du Marché Commun, dès lors que des motifs raisonnables commandent pareille distinction... qu'il en est ainsi lorsqu'il est possible de constater à l'extérieur de chaque pays, un niveau de prix qui se distingue nettement du niveau de prix des autres pays.

— M. Catalano (28) s'est élevé contre cette interprétation de la Cour. Pour lui en effet, une clause de sauvegarde visant un secteur industriel a pour but de protéger l'industrie menacée d'un Etat mem-

(24) Affaire 13-63, *Recueil IX*, p. 357.

(25) Affaire 13-63, *Recueil IX*, p. 357.

(26) 2^e Rapport général d'activité des Communautés, p. 37.

(27) Exemple de la décision du 27.7.61 de la Commission autorisant l'Italie à maintenir pour un an certains droits spécifiques sur le plomb et le zinc bruts. *J.O.C.E.* 1961, pp. 1455 et 1456.

(28) CATALANO : *Manuel de Droit des Communautés Européennes*, p. 319. Ed. Dalloz et Sirey, 1965.

bre contre toutes les industries du même type à travers la Communauté et non de la protéger contre les productions plus compétitives d'un autre Etat membre. Si le marché d'un Etat membre est isolé pour un produit, il doit l'être à l'égard de tous les autres et non à l'égard d'un seul. Dans le cas contraire, on aura des distorsions dans la concurrence ce qui va directement à l'encontre des principes du Traité. C'est en ce sens qu'il faut interpréter l'obligation pour la Commission d'adopter les mesures exerçant « le moins de perturbations sur le fonctionnement du Marché Commun ».

2°) *Conditions de forme - procédure* : Pour qu'un Etat membre puisse obtenir une autorisation fondée sur l'article 226, il faut d'abord qu'il fasse une « demande formelle et non équivoque » (29) à la Commission. Il ne peut prétexter l'urgence pour recourir de son propre chef à des mesures dérogatoires qui auraient pu être autorisées dans le cadre de l'article 226 puisque celui-ci prévoit justement une procédure d'urgence au paragraphe 2. De plus une demande d'autorisation ne peut légitimer rétroactivement un non respect des procédures de l'article 226. Une demande tardive de ce type ne peut pas non plus suspendre une procédure contentieuse engagée par la Commission sur la base de l'article 169 (affaire 7/51).

La Cour a cependant admis qu'il pourrait y avoir des autorisations implicites pour les Etats membres de recourir à des mesures dérogatoires (30). Il arrivait en effet que la Commission soumette une autorisation à un Etat membre la possibilité des mesures de sauvegarde contre certaines importations en provenance d'un autre Etat membre, à la condition que l'Etat membre exportateur n'applique pas lui-même les dites mesures. Ainsi l'Etat membre exportateur qui n'avait pourtant pas fait de demande d'autorisation bénéficiait d'une « autorisation implicite ». La Cour fondait cette argumentation sur le paragraphe 2 de l'article 226 qui permettait à la Commission de soumettre l'autorisation à toutes les conditions qu'elle désirait.

Pour l'analyse des demandes la Commission avait mis au point une procédure très rapide (31). Un Etat membre qui introduit une demande en vertu de l'article 226 recevait dans les 3 jours une demande d'information à laquelle il doit répondre dans un délai de 10 jours. Lorsque la Commission jugeait les informations suffisantes elle donnait sa décision d'acceptation ou de rejet dans un délai de 4 semaines. La Commission pouvait prendre une décision provisoire à titre conservatoire lorsque les premières informations permettaient de présumer le bien fondé de la demande, sans que les conditions liées à l'application des mesures de sauvegarde aient pu être déjà déterminées avec précision.

3°) *La pratique de l'article 226* : 1. Son utilisation. Il peut être intéressant de considérer l'usage qui a été fait de l'article 226 pendant la période où il était en vigueur. En fait l'article 226 a été relativement peu utilisé. Ainsi de 1958 à la fin 1968 le

nombre total de décisions prises sur la base de l'article 226 s'élevait à 60. Encore s'agissait-il le plus souvent de décisions successives destinées à renouveler une autorisation pour une durée supplémentaire (Ex : soufre et ses dérivés en Italie, plomb et zinc et leurs dérivés en Italie...). Certains (32) donnent la raison suivante à cette faiblesse du nombre de recours à l'article 226 : les exemptions accordées aux Etats membres se faisaient payer. Dans les négociations générales l'Etat membre qui avait bénéficié se retrouvait en position d'infériorité. Cette interprétation fait peu de place à l'indépendance de la Commission, puisque c'est elle qui accordait les autorisations, alors que les négociations générales se font entre représentants des gouvernements des Etats membres.

La position de la Commission vis-à-vis des Etats membres pour les autorisations de l'article 226 a varié au cours des années. Au début de la Communauté la Commission s'est montrée assez libérale sur l'octroi des autorisations, principalement en raison des accélérations successives (33). A la fin de la période transitoire, au contraire, la Commission s'est montrée beaucoup plus restrictive dans l'octroi des autorisations de l'article 226. Sa philosophie en la matière a été clairement exprimée dans le 2° rapport général d'activité des Communautés (1968) (34).

La Commission a divisé, en 1968, les demandes d'application de l'article 226 en trois catégories :

— Certains secteurs industriels pour lesquels le Conseil a, à l'occasion de l'établissement du Traité, exprimé un préjugé favorable (notamment le plomb, zinc et soufre). La Commission a rejeté ces demandes en 1968, estimant qu'après 8 ans d'isolement de ces secteurs, aucune prorogation ne pouvait être envisagée et que les solutions éventuelles aux problèmes en suspens devaient être recherchées dans un autre cadre que celui de l'article 226.

— Catégorie des produits alimentaires : Les demandes sur ces produits n'ont été affectées que lorsqu'ils étaient soumis à des difficultés graves et imprévues (par exemple : événements de mai en France). Au contraire les demandes ont été rejetées lorsque les difficultés ne provenaient que de l'absence d'une organisation commune de marché dans le secteur considéré. Mais avec une certaine ambiguïté, la Commission affirmait que cela « ne signifie pas ipso facto qu'un recours à l'article 226 ne puisse être fondé sur l'absence d'une organisation de marché ».

— Les autres secteurs industriels : Certains secteurs industriels (tissus de laine cardée, électroménager) s'étaient vu confrontés à des problèmes de restructuration ou de reconversion, aggravés par la pression de la concurrence des industries d'autres Etats membres en raison de la réalisation de l'union douanière. La Commission a rejeté ces demandes, considérant « qu'il ne fallait pas chercher en premier lieu dans des mesures restrictives à l'importation la solution des problèmes de structure et de croissance qui se posent aux entreprises ».

(29) Affaire 7-61. *Recueil VIII*, p. 656.

(30) Affaires 73 et 74-63. Arrêt du 18 février 1964. *Recueil X*, p. 27.

(31) 2° Rapport général C.E.E., p. 51.

(32) Paolo GORI, *Op. Cit.*, p. 130.

(33) 6° Rapport général C.E.E., p. 47.

(34) 2° Rapport général d'activités des Communautés, p. 37.

2. L'avenir de l'article 226 : L'article 226 n'est plus applicable depuis le 1^{er} janvier 1970. Sa disparition marque aussi la disparition d'un pouvoir de la Commission. A un parlementaire qui s'en inquiétait (35) la Commission a répondu que ses pouvoirs n'étaient pas diminués car elle disposait toujours de l'article 155 du Traité, que certaines autres possibilités du Traité pouvaient être mieux exploitées et enfin que la mise en place de politiques communes augmentait ses possibilités d'intervention. Une prolongation de l'article 226 sur la base de l'article 235 a été exclue, mais il serait possible que sur la base de cet article le Conseil confie à la Commission des pouvoirs particuliers dans certains secteurs (36).

Il n'en demeure pas moins que les mesures dérogatoires prises récemment pour pallier les effets de la dévaluation du Franc Français et la réévaluation du Deutschmark l'ont été sur la base de l'article 103 (politique de conjoncture) qui donne le pouvoir d'autorisation au Conseil, alors que si l'article 226 avait été encore en vigueur, c'est la Commission, qui, sur la base de cet article aurait octroyé l'autorisation à la France.

b) *La procédure d'examen et de contrôle des mesures dérogatoires.*

Une catégorie un peu spéciale de mesures dérogatoires est constituée par les aides. Les aides peuvent en gros être définies comme des subventions publiques favorisant certaines entreprises ou certains produits. Le droit commun des Traités est l'interdiction des aides : C.E.C.A. — (article 4 c) et C.E.E. — (article 92-1). Les clauses des Traités C.E.C.A. et C.E.E. ne sont pas cependant identiques. (L'article 4 c) C.E.C.A. édicte une interdiction absolue alors que l'article 67 du même Traité prévoit des possibilités pour la Haute Autorité d'autoriser des aides des Etats membres à leurs entreprises. La Cour de Justice dans un arrêt du 23 février 1961 (37) a fixé les domaines de chacun de ces deux articles. Les possibilités de dérogation dans la C.E.C.A. ont d'ailleurs été très accrues (dans le domaine du charbon) par la décision 13-65 (38).

Dans la C.E.E. au contraire, l'article 96 du Traité qui prévoit l'interdiction des aides, prévoit aussi des dérogations pour certaines catégories d'aides (on trouve aussi des dérogations à d'autres articles du Traité), notamment lorsque ces aides n'entravent pas la concurrence (système très proche de celui de l'article 85 C.E.E.).

La procédure d'examen pour l'autorisation des aides est décrite à l'article 93. C'est cet article qui nous intéresse maintenant à ce stade de l'étude car nous n'envisageons plus les conditions d'ouverture de l'autorisation (article 92) mais seulement la procédure d'autorisation et son contrôle. Nous excluons également l'analyse du régime des aides dans la C.E.C.A. comme moins caractéristique.

Dans la C.E.E. on constate qu'à la suite de l'article 93, l'article 94 prévoit que le Conseil peut prendre un règlement pour appliquer les articles 92 et 93. Par un tel règlement le Conseil pourrait exclure certaines catégories d'aides de la procédure d'examen (comme il a été fait dans le domaine de la concurrence : exemptions par catégories), ce qui allègerait la tâche de la Commission : mais surtout un tel règlement pourrait préciser les procédures d'examen de l'article 93, notamment en ce qui concerne les délais et les régimes généraux d'aide. Ceci aurait pour but de rendre plus efficace le contrôle de la Commission. Une proposition de règlement sur la base de l'article 94 transmise par la Commission au Conseil le 4 avril 1966 est restée sans suite.

La procédure d'examen mise en place par l'article 93 a deux aspects suivant qu'il s'agit de l'examen des aides existantes (paragraphe 1), de l'autorisation d'aides nouvelles ou des modifications aux aides existantes (paragraphe 3).

1°) *Les aides existantes* : Le paragraphe de l'article 93 énonce que « la Commission procède avec les Etats membres à l'examen permanent des régimes d'aide existant dans ces Etats ».

Par régime existant il faut entendre non seulement les régimes qui existaient au moment de l'entrée en vigueur du Traité, mais aussi tous les régimes d'aide autorisés, en vigueur à un moment donné. Ceci ne remet pas en cause la sécurité juridique des régimes d'aide autorisés, puisque la Commission doit recourir à la procédure formelle de l'article 93-2 pour interdire ou faire modifier un régime d'aide.

Il faut également préciser quels sont les Etats membres associés à l'examen des aides. En fait la Commission considérant que, le plus souvent, les effets de l'aide sont susceptibles de s'étendre à l'ensemble de la Communauté a pris l'habitude d'associer l'ensemble des Etats membres à l'examen des aides (39). La documentation recueillie au sujet des aides est communiquée aux divers gouvernements. Ceux-ci sont invités à compléter l'information de la Commission par les renseignements qu'ils possèdent sur leurs propres interventions ou sur celles de leurs partenaires.

Si la Commission constate (article 93 paragraphe 2), après avoir mis les « intéressés » en demeure de présenter leurs observations, que certaines aides sont « incompatibles » ou qu'elles sont appliquées « de manière abusive », elle édicte une décision par laquelle elle impose la modification ou la suppression des aides. Si l'Etat concerné ne se conforme pas à la décision de la Commission, celle-ci, par dérogation aux articles 169 et 170 peut saisir directement la Cour de Justice.

Plusieurs termes méritent d'être éclairés :

1. La notion « d'intéressés » : La Commission a précisé le sens qu'elle donnait à ce terme dans une réponse à une question de M. Vredeling (40). Par

(35) Question Vredeling du 22 janvier 1970, J.O.C.E., n° C 46-2, 20.4.70.

(36) Article anonyme intitulé : De nouveaux pouvoirs pour la Communauté, *Revue du Marché Commun*, n° 131, mars 1970.

(37) *Recueil VII*, p. 38.

(38) J.O.C.E., 25.2.65, p. 480-565.

(39) A. SACLE : Les aides d'état et la C.E.E., *Revue du Marché Commun*, n° 78, mars 1965.

(40) J.O.C.E., C 22-7, 20.2.70.

« intéressés » la Commission comprend évidemment tous les Etats membres et les individus destinataires de l'aide mais aussi leurs concurrents dans la Communauté, dans la mesure où d'après la jurisprudence de la Cour de Justice ils pourraient attaquer par un recours formé devant cette dernière, l'abstention de la Commission vis-à-vis d'une aide. « Cela n'exclut pas que les observations éventuellement présentées par des personnes ne remplissant pas les conditions fussent accueillies avec intérêt par la Commission en vue de son information ». La Commission a donc une conception très large de la notion « d'intéressés ». La notion d'intéressés est donc entendue de manière très large par la Commission.

2. Aide appliquée de façon abusive : A côté des aides incompatibles avec la Communauté l'article 93-2 fait allusion aux « aides appliquées de façon abusive ». La notion d'abus est assez floue. Pour M. Catalano, « il faut considérer comme probablement abusif l'octroi d'aides qui, tout en étant comprises apparemment dans les deux catégories d'exemptions respectivement prévues aux paragraphes 1 et 2, ont en réalité pour objet ou pour effet de fausser la concurrence dans les rapports intercommunautaires » (41).

Il faut noter enfin que le pouvoir d'autorisation de la Commission n'est pas sans appel puisque l'Etat membre intéressé peut en dernier recours, saisir le Conseil (article 93 paragraphe 2 alinéa 3). Celui-ci peut, par décision unanime réformer la décision de la Commission. Le gouvernement français a obtenu une telle dérogation en 1960 pour une aide à la production de certaines pâtes à papier (décision du Conseil du 19 décembre 1960) (42).

A côté des aides existantes il existe une autre catégorie traitée par l'article 93 paragraphe 3 : celle des aides nouvelles et des modifications apportées aux aides existantes.

2°) *Les aides nouvelles et la modification des aides existantes* : L'article 93 paragraphe 3 stipule que « la Commission est informée en temps utile pour présenter ses observations des projets tendant à modifier ou à instituer des aides ».

Deux notions méritent d'abord d'être éclairées : « celle de temps utile » et celle de « projets » :

1. Les « projets » d'aide. La notion de « projets », malgré les apparences, n'est pas très précise. Il est difficile de savoir à partir de quand il y a projet. En effet, tant que le ministre compétent n'a pas signé le projet des services, il n'y a pas de projet du gouvernement. Devant ces difficultés, la Commission paraît avoir adopté une attitude très pragmatique qui consiste à se mettre en rapport avec le gouvernement d'un Etat membre dès qu'elle a connaissance d'un « projet d'aides ».

2. « En temps utile ». Si l'article 93-3 précise que les projets doivent être communiqués en temps utile, il ne précise pas la durée de ce délai. Quel délai

doit s'écouler entre la communication du projet à la Commission et son adoption sous forme de loi ou de règlement par les organes compétents de l'Etat membre ? La proposition du règlement du 4 avril 1966 (précitée) prévoyait l'instauration d'un « délai de base » (2 mois), pouvant, le cas échéant être interrompu pour des raisons tenant à la nécessité d'un examen plus approfondi. En cas de non-interruption, l'expiration de ce délai de base signifiait que la Commission n'élevait pas d'objections à l'encontre des projets d'aide en cause.

Cette simplification de la procédure n'aurait valu cependant que pour les projets d'aide dont les effets probables ne nécessitaient qu'un examen sommaire (43), c'est-à-dire en général les projets d'aide sectoriels à une industrie ou à une région déterminée.

Beaucoup plus difficile pour la Commission est le problème des « régimes généraux d'aide ».

3°) *Les régimes généraux d'aide* : Il s'agit le plus souvent de régimes d'aide en faveur de l'expansion économique, notamment à finalité régionale ou structurelle. Ces régimes généraux sont le plus souvent retracés dans des « lois-cadres » et l'expérience a montré que le simple examen des dispositions contenues dans ces lois-cadres était insuffisant pour permettre à la Commission d'évaluer leur compatibilité avec le Marché Commun (44). Comme les projets qui lui sont soumis n'offrent pas assez de « transparence », la Commission voudrait contrôler leur application cas par cas.

1. Les tentatives de mettre en place un système de contrôle. La Commission a cherché à développer une formule qui lui permettrait de mieux contrôler les cas d'application individuels des régimes généraux d'aide. Dans une « note d'information » d'avril 1968 (45) aux directions générales intéressées, M. Sassen avait proposé que certains projets d'application des régimes généraux d'aide, atteignant ou dépassant 500.000 U.C. soient obligatoirement notifiés à la Commission.

Ce système a été mis en vigueur par la Commission. Dans le 2° rapport général d'activité des Communautés (46) la Commission déclare en effet qu'elle a décidé :

de subordonner son accord quant à la mise en vigueur de certains régimes généraux d'aide, à l'engagement par l'Etat membre en cause de l'informer en temps utile de certains projets importants d'octroi d'aides dont la compatibilité avec le Marché Commun ne peut être appréciée sur la base des seuls critères d'octroi inclus dans la loi-cadre.

Ainsi en application de cette formule la Commission a lié son autorisation aux aides néerlandaises « pour le développement de certaines zones conquises sur la mer », à l'engagement de ce gouvernement de lui notifier au préalable « les cas significatifs » dont l'équivalent subvention atteint ou dépasse 500.000 U.C. (47).

(41) CATALANO : *Manuel de Droit des Communautés Européennes* (précité), p. 499, note 66.

(42) 4° Rapport général C.E.E., p. 72.

(43) 10° Rapport général C.E.E., p. 108.

(44) 8° Rapport général C.E.E., p. 90.

(45) Agence Europe, 10 septembre 1968.

(46) 2° Rapport général des Communautés, p. 61.

(47) Agence Europe, 2 avril 1969.

Deux pays cependant se sont opposés à cette nouvelle pratique de la Commission : la France et l'Italie. Pour ceux-ci un projet de loi sur une aide ne se différencie pas de l'aide elle-même. Ainsi lorsque la Commission a approuvé un projet d'aide elle ne peut revenir sur son autorisation lorsqu'il s'agit des cas d'application.

Il faut noter que la position de la France manque de logique dans cette affaire. La France avait accepté en effet, lorsqu'elle avait été autorisée par le Conseil en 1960 (décision précitée) à établir des « aides exceptionnelles » dans le secteur des pâtes à papier, de faire connaître à la Commission les projets d'application de ce régime d'aide pour que celle-ci puisse s'assurer qu'ils n'altéreraient pas les conditions d'échange à l'intérieur du Marché Commun (48). La France s'était conformée dans la pratique à cette acceptation.

2. La pratique de la Commission. Si la Commission a pris des positions de principe sur les régimes généraux d'aide, elle est arrivée également à les contrôler dans la pratique par une interprétation ingénieuse dans les paragraphes 2 et 3 de l'article 93.

Pour éclairer cette procédure on peut prendre l'exemple du projet de loi belge « relatif à l'expansion économique » de 1969.

Depuis longtemps, la Belgique disposait de lois d'aides régionales visant à faciliter l'expansion économique de certaines régions. En 1969, le gouvernement avait préparé un projet de « loi d'expansion » plus vaste, n'impliquant pas seulement des aides régionales, mais aussi des aides sectorielles quelle que soit la zone intéressée. Dans le cadre des consultations de l'article 93 paragraphe 3, la Commission avait émis des réserves importantes sur le projet.

Le gouvernement belge l'avait révisé puis l'avait à nouveau communiqué à la Commission. Malgré les modifications apportées, la Commission n'a pu renoncer à ses réserves devant « l'opacité » du projet, et a ouvert formellement la procédure de l'article 93-2. Cela n'avait pas pour but d'empêcher la Belgique de voter la loi — ce qu'elle a effectivement fait — mais de bloquer les mesures d'application qui devaient être auparavant communiquées à la Commission selon la procédure 93-3.

Ce moyen qui permet à la Commission de contrôler les actes et exécution d'une loi qu'elle n'a ni autorisée ni interdite, provient d'une interprétation subtile de la dernière phrase de l'article 93-3. Celle-ci stipule en effet que : « L'Etat intéressé ne peut mettre à exécution les mesures projetées » avant que la procédure n'ait abouti à une « décision finale ». La Commission a estimé que la notion de « mettre à exécution » était différente de celle de « mettre en vigueur ». Ainsi le gouvernement belge a-t-il pu mettre en vigueur un projet de loi en le faisant voter, mais il ne l'a pas mis à exécution tant que les mesures d'application n'ont pas été prises. Dès lors la Commission sursoit à donner la « décision finale » de l'article 93-3, tant qu'elle n'a pas été informée au préalable des mesures d'exécution.

Il n'est pas certain que cette procédure soit très favorable aux droits des particuliers, mais elle a le grand mérite de donner à la Commission un contrôle plus efficace sur les régimes généraux d'aide.

Il apparaît que les pouvoirs d'autorisation, qu'ils visent des actions entreprises par des personnes physiques ou morales, ou qu'ils visent des actions des Etats membres, sont des moyens de contrôle très efficaces aux mains de la Commission.

L'autre aspect des pouvoirs de contrôle dévolus à la Commission se trouve dans les possibilités d'enquête données par les textes communautaires.

(48) 4^e Rapport général C.E.E., p. 73.

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

I. - LES COMMUNAUTES EUROPEENNES

TRAVAUX

MESURES AMERICAINES : SITUATION DANS LA COMMUNAUTE

Lors de sa session des 18/19 octobre 1971 le Conseil a confirmé la volonté de la Communauté de maintenir et développer — selon les lignes déjà annoncées lors de ses précédentes sessions des 13 et 20 septembre 1971 — des positions communes à l'égard des multiples problèmes de nature économique, monétaire et commerciale qui se posent actuellement sur le plan international et dans les différentes enceintes où ces problèmes sont traités.

Le Conseil a souligné les liens très étroits existant entre tous ces problèmes et, dans ces conditions, la nécessité d'adopter des procédures adéquates qui permettent de trouver, sur le fond, des solutions tenant compte, d'une manière globale, de tous les éléments en cause. Dans ce but il a envisagé l'opportunité de tenir des sessions élargies réunissant les Ministres responsables dans les Etats membres des différents secteurs intéressés. Il a souligné également la nécessité de maintenir les liens nécessaires avec les pays candidats à l'adhésion.

En ce qui concerne plus particulièrement le fonctionnement du marché agricole commun il a constaté que la situation monétaire actuelle n'a pas engendré de perturbations sur les marchés ; toutefois, la crainte a été émise que le maintien de montants compensatoires aux frontières pourrait provoquer, à la longue, des difficultés dans les échanges tant internes qu'externes de la Communauté.

Dans ce contexte, le Conseil a tenu à réaffirmer les principes qui sont à la base de la politique agricole commune. Il a constaté la nécessité d'aboutir, dans les meilleurs délais, à une solution dans le secteur monétaire en vue de la reconstitution des parités fixes à l'intérieur de la Communauté et de progresser dans la voie de l'union économique et monétaire.

PROBLEMES DE LA TOXICOMANIE

Suite à la lettre adressée antérieurement par le Président de la République française aux Gouvernements des Etats membres et au Royaume-Uni au sujet de la coopération dans le domaine de la lutte contre la toxicomanie, le Ministre français des Affaires Etrangères a fait au cours de la session du Conseil des 20 et 21 septembre 1971, une communication portant information plus détaillée sur la forme que doit prendre cette coopération. Les délégations ont marqué leur intérêt et leur soutien à l'initiative prise par le Président de la République française.

ORGANISATION DE MARCHÉ DANS LE SECTEUR DES SEMENCES

Lors de sa session des 27/28 septembre 1971 le Conseil a marqué un préjugé favorable au règlement portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des semences.

Ce règlement qui concerne les légumes à cosse secs, le maïs hybride, les graines et fruits oléagineux et certaines autres graines, destinés à l'ensemencement, a pour but de maintenir, en faveur des agriculteurs communautaires, des prix concurrentiels par rapport aux prix mondiaux. A cette fin est prévue la possibilité d'octroyer une aide à la production de ces semences. En tenant compte des caractéristiques de production, ces aides auront un caractère forfaitaire par quintal de semences produites.

Le règlement établit un régime unique des échanges à la frontière de la Communauté avec comme seule mesure de protection l'application du tarif douanier commun, sauf pour le maïs hybride où un système de prix de référence avec taxe compensatoire est prévu.

Le règlement contient également des dispositions tendant à l'harmonisation des aides accordées par les Etats membres.

FONDS SOCIAL EUROPEEN

Le Comité Permanent de l'Emploi a eu le 5 octobre 1971, un échange de vues approfondi sur les problèmes que pose l'application de la réforme du Fonds social européen décidée par le Conseil le 1^{er} février 1971.

Cet échange de vues a permis, d'une part, d'explicitier les accords intervenus au sein du Conseil le 24 juin 1971, notamment en ce qui concerne la définition des situations justifiant l'intervention du Fonds et des catégories des bénéficiaires. Les débats ont porté, d'autre part, sur un certain nombre de problèmes sur lesquels le Conseil doit encore se prononcer : procédure d'agrément des demandes de concours, études préparatoires et expériences pilotes, tâches du Comité du Fonds social, définition des aides auxquelles le Fonds accorde son concours. Dans ces domaines, les organisations des partenaires sociaux ont exprimé certaines suggestions et préoccupations à l'égard des propositions que le Conseil est appelé à examiner et ont souligné le rôle que doit jouer le Comité permanent dans le cadre de la définition des orientations qu'il convient de retenir pour l'activité future du Fonds social.

PROPOSITIONS

AGRICULTURE

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil modifiant notamment le règlement n° 816/70 portant dispositions complémentaires en matière d'organisation commune du marché viti-vinicole (8 septembre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil définissant les conditions d'application des mesures de sauvegarde dans le secteur du lait et des produits laitiers (16 septembre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil définissant les règles générales à appliquer dans le secteur du lait et des produits laitiers en cas de difficultés d'approvisionnement (16 septembre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil établissant les règles générales relatives à la qualité et à la

commercialisation du lait de consommation (16 septembre 1971).

★ Proposition de modification de la proposition de directive du Conseil relative au rapprochement des législations des Etats membres concernant la mayonnaise, les sauces dérivées de la mayonnaise et les autres sauces condimentaires émulsionnées (22 septembre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil fixant les majorations mensuelles du prix indicatif de marché, du prix d'intervention et du prix de seuil de l'huile d'olive pour la campagne de commercialisation 1971/1972 (7 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil fixant le prix de seuil pour l'huile d'olive pour la campagne de commercialisation 1971/1972 (7 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil relatif au financement des dépenses d'intervention dans le secteur des produits de la pêche (7 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil modifiant le règlement (C.E.E.) 671/71 fixant les aides accordées pour le lait écrémé et le lait écrémé en poudre destinés à l'alimentation des animaux, valables pour la campagne 1971/1972 (11 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil modifiant le règlement (C.E.E.) n° 876/68 en ce qui concerne les ajustements à apporter, dans le secteur du lait et des produits laitiers, aux restitutions fixées à l'avance (12 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil relatif à l'aide pour l'huile d'olive (12 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil portant prorogation de la date limite pour l'établissement des cotations du porc abattu suivant la grille communautaire de classement des carcasses de porcs en Italie (13 octobre 1971).

★ Proposition modifiée de règlement (C.E.E.) du Conseil modifiant le règlement (C.E.E.) n° 1171/71 en ce qui concerne les exonérations totales ou partielles à l'obligation de distiller les sous-produits de la vinification (13 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement du Conseil prévoyant des mesures spéciales en vue de favoriser l'élevage des vers à soie (13 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil fixant le prix de base et le prix d'achat pour les oranges douces (18 octobre 1971).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil fixant le prix de base et le prix d'achat pour les mandarines (18 octobre 1971).

II. - RELATIONS EXTERIEURES.

AUTRICHE

Le Conseil a adopté, lors de sa session des 20 et 21 septembre 1971, une décision autorisant la Commission à ouvrir des négociations en vue de la conclusion d'un accord entre la Communauté et l'Autriche sur l'application du régime du transit communautaire, et a arrêté les direc-

tives en vue de ces négociations qui seront conduites en consultation avec le Comité spécial prévu à l'article 113 du Traité.

NEGOCIATIONS D'ADHESION

En ce qui concerne les travaux relatifs à la négociation d'adhésion, le Conseil a notamment examiné lors de sa

session du 19 octobre 1971 les problèmes de l'agriculture dans le cadre de l'adhésion de la Norvège à la Communauté.

Il a en outre établi la position de la Communauté quant à certaines mesures complémentaires pendant la période de transition, à savoir la suspension de droits intracommunautaires et l'alignement accéléré sur les droits du T.D.C. par les nouveaux membres.

RELATIONS AVEC LES PAYS DE L'A.E.L.E. NON CANDIDATS À L'ADHESION

Lors de sa session des 20 et 21 septembre 1971, le

Conseil a poursuivi ses travaux relatifs aux relations futures de la Communauté avec les pays de l'A.E.L.E. non candidats à l'adhésion.

Sur la base d'un rapport élaboré par le Comité des Représentants Permanents, le Conseil a examiné la question du caractère évolutif des Accords et le problème des harmonisations.

Dans le domaine des échanges de produits industriels, le Conseil a chargé le Comité des Représentants Permanents de poursuivre l'examen des problèmes particuliers de certains secteurs pour lesquels des dispositions particulières doivent être prévues.

BIBLIOGRAPHIE

La C.E.E., Harmonisation des législations, par A. Semini, Paris, Delmas, 1971, 216 pages.

Contenu : Introduction ; I. : Le tarif douanier commun ; II. : La valeur en douane ; III. : Le pays d'origine des marchandises ; IV. : Le territoire douanier de la Communauté ; V. : Les actes des Institutions communautaires ; VI. : Conduite en douane des marchandises arrivant sur le territoire douanier de la Communauté et dépôt provisoire de ces marchandises ; VII. : Modification des régimes douaniers suspensifs ; VIII. : Le transit communautaire ; IX. : Report du paiement des droits de douanes, des taxes d'effet équivalent et des prélèvements agricoles ; X. : Régime des zones franches ; XI. : Les autres mesures concernant l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives ; XII. : Politique agricole commune ; XIII. : Mesures se rattachant à la politique commerciale commune ; Annexes, Index alphabétique.

Observations : Un regret sur cette excellente monographie : son titre n'est pas exact, il ne traite en effet pas de l'harmonisation des législations mais seulement de cette harmonisation dans le domaine douanier. Il est regrettable que l'on présente un ouvrage spécialisé sous un titre générique.

La liberté d'établissement et la libre prestation des services dans les pays de la C.E.E., par M. Mazziotti, M. Foschini, A. Bleckmann, Cl. Ducoulx-Favard, J. Verhoeven, avec une introduction de G. Biscottini, publié sous la haute direction de G. Balladore-Pallieri et G. Sperduti, Milan, Giufre, 1970, 456 pages.

Ce livre comporte le tableau Etat membre par Etat membre des mesures prises pour l'application des textes communautaires concernant le droit d'établissement. Le décrire ainsi expose toutefois à un understatement, car c'est plutôt une analyse des problèmes posés par cette application qu'un sec énoncé de mesures qu'il contient.

Politics and Bureaucracy in the European Community, par David Coombes, Pep Political and Economic Planning, Londres, George Allen and Unwin Ltd., 343 pages.

Contenu : Introduction. — La Communauté Economique Européenne. — Le rôle de la Commission ; le concept de la bureaucratie, la fonction publique européenne, étude de quelques cas concrets, organisation de la Commission. — Conclusions.

Observations : Cet ouvrage dont l'objet serait de conter le rôle de la Commission dans le processus de décision de la Communauté est triplement mal équilibré : d'abord parce qu'il n'envisage que le rôle des services de la Commission sans examiner le contrepoids que leur font les experts nationaux ; ensuite parce que sa documentation verbale a été trop manifestement faite uniquement auprès des services de la Commission ; enfin parce que, sauf exceptions, la bibliographie est trop uniquement anglophone, ce qui même maintenant où le Royaume-Uni devient membre des Communautés est un peu court.

La politique des Etats-Unis en matière d'aviation civile internationale, par Jacqueline Dutheil de la Rochère, Préface de Paul Reuter, Paris, 1971, 365 pages.

Contenu : I. Histoire de la diplomatie aérienne des Etats-Unis : le dynamisme commercial 1919-1939, la deuxième guerre mondiale, la conférence de Chicago et l'échec du grand dessein américain, le triomphe du bilatéralisme dans la diplomatie aérienne des Etats-Unis (Conférence des Bermudes, 1945-1950), les contradictions de la puissance (1950-1960), la recherche d'un nouvel équilibre (1960-1970).

II. Le cadre de la diplomatie aérienne des Etats-Unis. — L'expérience fédérale de contrôle de l'aviation civile, les acteurs de la diplomatie aérienne : pouvoirs publics fédéraux et compagnies, le droit positif international de l'air, les problèmes actuels de la politique aérienne des Etats-Unis.

Observations : conçu, semble-t-il, comme une étude sectorielle de la diplomatie économique des Etats-Unis, le livre de M^{me} de la Rochère dépasse ce propos, en nous offrant plusieurs études en profondeur, sur le rôle du bilatéralisme lors des négociations aériennes, sur le contrôle par les autorités fédérales américaines d'une activité commerciale extérieure. C'est en dire tout l'intérêt.

Les recours contre les actes administratifs dans les pays de la Communauté économique européenne, par Jean-Marie Auby et Michel Fromont, Paris, Dalloz, 1971, 473 pages.

Cet ouvrage étudie dans les six Etats membres de la Communauté économique européenne les recours contre les actes administratifs. Pour chacun des pays considérés, il examine successivement les traits généraux du contentieux administratif ; les institutions administratives et juridictionnelles intervenant en matière de recours contre les actes administratifs ; les recours portés devant les autorités administratives ; les recours portés devant les juridictions administratives ; les recours exercés devant les juridictions ordinaires contre les actes administratifs.

Le cadre territorial de cette étude — celui du Marché Commun — s'explique moins par les perspectives d'harmonisation des institutions, encore lointaines en cette matière, que par le réseau intense des relations commerciales, industrielles, financières, professionnelles qui a suscité le Traité de Rome entre les ressortissants des Etats qu'il concerne. Il peut être d'une utilité considérable pour les entreprises et les particuliers qui participent à ces relations de connaître les moyens dont ils disposent pour contester la légalité des actes administratifs pris à leur encontre dans l'un ou l'autre des Etats. Peut-être aussi n'est-il pas inutile de rappeler que le fonds commun des institutions juridiques des Six était utilisé par la Cour de justice des Communautés comme source supplétive du droit, la pratique des recours nationaux peut servir à l'étude des recours communautaires.

Le caractère pratique ainsi assigné à cette étude n'a pas eu pour résultat de faire écarter toute considération d'ordre général et théorique. On trouvera dans l'étude du droit de chacun des six Etats des développements consacrés à l'histoire de leurs institutions de contentieux administratif ou aux discussions doctrinales soulevées par ces institutions. D'autre part, à la fin de l'ouvrage, une conclusion dégage les réflexions qu'inspire, au plan du droit comparé, l'étude des six législations.

Les professions médicales et paramédicales dans le Marché Commun, par M. Anrys, préface de M.R. Grosemans, Braine l'Alleud (Belgique), 1971, 660 pages.

En plusieurs parties consacrées à l'acte médical, aux professions médicales et paramédicales, aux organisations et règles professionnelles, à la déontologie, avec en annexe de très nombreux documents juridiques, c'est le statut des médecins dans les six Etats membres de la Communauté — et non pas dans le Marché Commun comme une trop grande contraction du titre le laisserait croire — qui est excellemment commenté.

Le régime juridique des ententes économiques et des concentrations d'entreprises dans le Marché Commun, par J. Guyenot, Paris, L.G.D.J., 1971, 470 pages.

Contenu :

Première partie. — Le régime général de la concurrence dans le Marché Commun.

Chapitre I. — Les fondements du régime général de la concurrence en droit européen : les règles de fond, les organes et la politique de concurrence.

Chapitre II. — La mise en œuvre du régime général de la concurrence à l'égard des ententes économiques et des concentrations d'entreprises : obligations des entreprises liées par accords ou membres de groupements (notifications et exceptions, attestations), règlements d'application du traité, communications, décisions et arrêts formant solutions et prescriptions.

Deuxième partie. — La procédure européenne et le règlement du contentieux de la concurrence.

Chapitre I. — Les attributions de compétence dans le règlement du contentieux de la concurrence.

Chapitre II. — La procédure européenne de règlement du contentieux de la concurrence.

Observations :

Une analyse pratique des dispositions communautaires concernant les ententes et les concentrations dans le Marché Commun, nourrie de la pratique de la Commission et de la Jurisprudence de la Cour de Justice.

Les milieux dirigeants belges et l'adhésion du Royaume-Uni aux Communautés Européennes, par D. Paulus, Bruxelles, éditions de l'Institut de Sociologie, 1971, 326 pages.

Etude de l'attitude prise à l'égard de l'adhésion anglaise et de ses incidences possibles par les groupes socio-professionnels et le monde politique belges.

Les groupes de pression dans la Communauté européenne, par J. Meynaud et D. Sidjanski, Bruxelles, éditions de l'Institut de Sociologie, 1971, 728 pages.

Contenu : La formation des groupes de pression dans les divers domaines : industrie, commerce, agriculture, ... Les diverses interventions des groupes, voies d'accès, dimension de l'influence...

Remarques : On connaît la spécialisation des auteurs quant à l'étude des groupes de pression. Leur analyse de l'action de ceux-ci ne manque pas de qualité et est fort utile quant à l'étude du processus communautaire de décision.

BIBLIOGRAPHIE

Association professionnelle des ingénieurs des ponts et chaussées et des mines, **Les Communautés Européennes**, numéro spécial du Bulletin du P.C.M., Paris, 28, rue des Saints-Pères, 1971, 92 pages.

Ce numéro contient un avant propos de M. J. Chaban-Delmas, puis des études de M. J.P. Brunet : bilan et perspectives de développement des Communautés ; M. R. Toulemon : vers une politique industrielle commune ; M. J. Couture : la politique énergétique commune ; M. B. Cabaret : les aides au développement régional dans les pays du Marché commun ; M. P. Debayles : la politique commune des transports ; M. F. Perrin-Pelletier : l'industrie automobile dans la Communauté Européenne ; M. J. Doucier : la libre circulation, le libre établissement dans la Communauté économique européenne.

Codes et Lois du Burundi, recueillis et présentés par MM. R. BELLON et P. DELFOSSE, à jour au 28 février 1970, Bruxelles, Larcier, 1104 pages.

La législation du Burundi n'avait plus fait l'objet de publication méthodique depuis quatorze années, et pourtant celles-ci avaient été riches pour l'évolution des institutions du pays. Classé en douze parties, l'ouvrage doit être pour le spécialiste d'une incomparable utilité.

Avantages fiscaux et développement régional, J. LAFOURCADE, Dunod (économie) (Collection la Vie de l'entreprise), Paris, 1970, 114 pages.

Examen systématique des avantages fiscaux octroyés à la décentralisation industrielle régionale.

Commission française permanente pour l'application nationale au droit communautaire, Travaux du premier triennat : 1966-1969, Paris, L.G.D.J., 1971, 97 pages.

La Commission française permanente pour l'application nationale au Droit communautaire constituée il y a cinq ans par des avocats, des magistrats, des juristes d'affaires et des officiers ministériels s'est donné pour tâche l'étude sur le plan des réalités concrètes des problèmes soulevés par l'application du Droit communautaire. Il en résulte des rapports d'une haute qualité juridique. Ceux de son premier triennat ont porté sur la création d'une société de type européen, l'articulation du droit communautaire des ententes avec le droit de la propriété industrielle et enfin l'étude des questions douanières au sein de la C.E.E.

Bretagne, une ambition nouvelle, CELIB, Saint-Brieuc, Presses universitaires de Bretagne, 1970, 169 pages.

Contenu : Les efforts de rattrapage dans l'agriculture, les pêches maritimes, en faveur d'une industrialisation de la Bretagne, grâce au VI^e plan. Une stratégie du dépassement : atouts bretons, cadre de vie original et pari urbain. Les

réformes nécessaires : les collectivités locales, la maîtrise du sol, l'autonomie financière.

Trois observations caractérisent ce rapport du Comité d'étude et de liaison des intérêts bretons : la qualité de sa documentation certes sélectionnée mais remarquablement présentée, l'effort de synthèse, la foi dans le but à atteindre.

Les politiques économiques dans la zone atlantique, numéro hors série de la **Revue d'économie politique** présenté par J. HOUSSIAUX, Paris, Sirey, 1970, 303 pages.

Quinze contributions de haute qualité sur l'interdépendance de la politique économique des Etats de l'Atlantique Nord. D'abord les aspects généraux des relations économiques des Etats-Unis (H.C. Wallich), du Canada (H.C. Eastman), du Royaume-Uni (S. Brittan) et les répercussions de la politique économique américaine sur celle des pays de la C.E.E. (M. Albert). La 2^e partie est consacrée aux échanges et à la balance des paiements : échanges commerciaux (A. Maddison), capitaux (R. COOPER), les marchés financiers européens et l'intermédiaire américain (A. Lamfalussy), relations monétaires (R. Mundell), arrangements monétaires internationaux (G. Ferras). La 3^e partie comporte des études plus spécifiques sur les problèmes agricoles (D.R. Campbell et L. Fauvel), industriels (J. Houssiaux), et de l'écart technologique (J.H. Dunning). Des conclusions sur l'avenir du régionalisme (A. Shonfield) et l'interdépendance économique optimale (C.P. Kindleberger) sont tirées.

La variété des sujets traités, l'examen en profondeur du sujet d'intense actualité qu'est la complémentarité de l'Europe et de l'Atlantique Nord, pôles de développement de l'économie mondiale et l'excellence de ces rapports qui avaient été présentées en 1969 à un colloque organisé par le Professeur J. Houssiaux ne peuvent que ranimer le regret de la disparition prématurée de celui-ci.

L'Europe inachevée, Walter HALLSTEIN, Paris, Ed. Robert Laffont, 1970, 341 pages.

Contenu : I. Les sols de l'édifice (le choc de la guerre mondiale ; politique, non-économie...). II. Le droit remplace la force (constitution européenne, fédéralisme, droits fondamentaux, ordre juridique...). III. Les institutions de la Communauté. IV. Les forces motrices et les forces d'opposition (les intérêts privés, les forces opposées...). V. La politique économique européenne (son unité : tendance à la généralisation des politiques communes — l'enfer est pavé de détails : état de onze politiques communes). VI. La Communauté dans le monde (politique économique extérieure, adhésion et association...). VII. L'union politique. Conclusion.

Observation : Du Président Hallstein on pouvait s'attendre à un ouvrage de polémique ou exposant certaines amertumes. C'est un bilan plein de sérénité, ce qui n'exclut pas la foi, que l'on découvre. En même temps la précision du juriste se retrouve dans tous les exposés. Pour celui qui s'intéresse au développement de l'intégration européenne, le livre de M. Hallstein devrait être précieux.

REVUE TRIMESTRIELLE DE FISCALITÉ COMPARÉE

LES CAHIERS FISCAUX EUROPÉENS

AU SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

fiscalité européenne comparée

charges fiscales et sociales des entreprises.
imposition des bénéfices des sociétés mères et filiales.
la t.v.a.
la patente.

technique fiscale

la société holding au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Suisse.

actualité fiscale

le plan Nixon.
grande réforme fiscale en Allemagne.
politique fiscale de la Grande-Bretagne.

abonnement 1972 - 4 numéros - 70 F
demandez un numéro spécimen à l'éditeur
" Les Cahiers Fiscaux Européens "

15, rue du Louvre, Paris 1^{er} - France

tél. 231-98-82 - c.c.p. Paris 14.621.41

TRANSPORTS

(créée en 1956)

Parution mensuelle sur 32 pages, format 23 x 29 cm.

Chaque numéro comprend :

- un **éditorial**,
- des **études**,
- des **informations** avec dépouillement du Journal officiel.

La Revue publie périodiquement d'importants numéros spéciaux.

La Revue **TRANSPORTS** analyse sous tous leurs aspects les problèmes économiques et sociaux des différents modes de transport (air, mer, rail, route, voie d'eau, circulation urbaine) et suit de très près l'élaboration de la politique commune des transports dans le cadre du Marché Commun. Cette Revue s'adresse à tous ceux, économistes, universitaires, membres dirigeants de l'administration et des grandes affaires, qu'intéresse la notion « d'économie des transports ».

L'abonnement annuel est de 93 F pour la France,
101 F pour l'étranger.

SES NUMEROS SPECIAUX

1970 TRANSPORTS ET TOURISME

- I. **Théorie.**
 - II. **Problèmes posés par le tourisme aux différents modes de transport et solutions proposées.**
 - III. **Quelques cas privilégiés d'études des rapports tourisme-transports.**
 - IV. **Quelques grands problèmes techniques.**
- (n° 150) : 30 F (33 F pour l'étranger).

1969 **PROVENCE - COTE D'AZUR** (n° 147) : 22 F (25 F pour l'étranger).

1967 **LES TRANSPORTS AU CANADA** (n° 122 entièrement bilingue français-anglais) : 15 F (16,30 pour l'étranger).

1967 **ETUDES ET TECHNIQUES AVANCEES DANS LE DOMAINE DU TRANSPORT EN FRANCE** (n° 121 entièrement bilingue français-anglais) : 15 F (16,80 F pour l'étranger).

1966 **MARCHE DES TRANSPORTS ROUTIERS ET RELATIONS RAIL-ROUTE.** Les sujets abordés ont été traités et débattus au cours d'une journée d'études organisée à Lyon par M. WICKHAM, Professeur agrégé des Facultés de Droit, chargé des enseignements de l'Economie des Transports à la Faculté de Lyon (n° 115) : 10 F (10,80 F pour l'étranger).

1965 **AUTOROUTES ET PROGRAMMATION ECONOMIQUE** (n° 104) épuisé, mais peut être consulté à la Librairie.

1963 **LES TRANSPORTS AU JAPON** (n° 78) : 8 F (8,40 F pour l'étranger).

BULLETIN DE SOUSCRIPTION

- Je souscris abonnements d'un an à dater du numéro à la Revue **Transports**, 3, rue Soufflot, Paris-5°. C.C.P. Editions Techniques et Economiques - Paris 10737-10.

	Numéros spéciaux	Nombre d'exemplaires	Prix
● Je commande :	N°.....
	N°.....
	N°.....

Paiement par : ☐ Mandat ☐ C.C.P. ☐ Chèque bancaire

Profession :

Adresse :

Nom :

Date et signature :

T.R.

ÉDITIONS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES

Avant de se prononcer
pour ou contre
la cogestion
il importe de
bien connaître
cette question

QU'EST-CE QUE LA COGESTION ?

le système Allemand
et en France ?
par F. EMERY

- ★ Un texte concis et clair sur un problème dont on parle beaucoup trop souvent, sans l'avoir suffisamment étudié.
- ★ Un auteur qui a été directement confronté aux problèmes de l'Entreprise pendant près de 30 ans.
- ★ Cet ouvrage s'adresse à tous ceux qui se trouvent confrontés aux problèmes des Relations sociales.

aux ÉDITIONS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES - 3, rue Soufflot - Paris-V^e

Un volume de 132 pages 10 F

BON DE COMMANDE

Veuillez adresser exemplaire(s) « QU'EST-CE QUE LA COGESTION ? » (François Emery)
NOM.....

Adresse.....

Veuillez trouver ci-joint : ☐ chèque bancaire ☐ mandat ☐ C.C.P. (Rayer la mention inutile)

Date et signature :

ÉTUDES INTERNATIONALES

SOMMAIRE

Volume II, N° 3, septembre 1971

Dimitri KITSIKIS : Le nationalisme

Janice STEIN : L'analyse de la politique étrangère : à la recherche de groupes de variables dépendantes et indépendantes

Richard GOMBIN : Socialisme français et politique étrangère

André P. DONNEUR : La presse du Québec et les pays étrangers

Nasir ISLAM : D'un nationalisme qui différencie à un nationalisme qui unifie : le Pakistan à la recherche de son intégration nationale

NOTES ET DOCUMENTATION

Théofil I. KIS : Etat des travaux sur la problématique de la convergence : théories et hypothèses

LIVRES

ETUDES INTERNATIONALES paraît quatre fois par année et est publiée par le Centre de recherche en relations internationales de l'Institut canadien des affaires internationales (Québec).

Rédaction et administration : Centre de recherche en relations internationales, Institut canadien des affaires internationales, case postale 337, Sillery, Québec 6^e (Québec) - téléphone (418) 656-2462, 656-5204.

Distribution et abonnement : Les Presses de l'Université Laval, case postale 2447, Québec 2^e (Québec).

Abonnement annuel : six dollars

Directeur : Antoine AYOUB

Le numéro : deux dollars

QUI

- FABRIQUE QUOI
 - EST CE FABRICANT
 - REPRÉSENTE QUI
- EN FRANCE



Trois questions si souvent posées qu'elles finissent par constituer une rengaine quotidienne chez tous ceux qui cherchent, soit des fournisseurs, soit des débouchés pour leurs productions. Plutôt que de vous attrister devant le temps perdu par vos collaborateurs à la recherche de réponses satisfaisantes, ayez sous la main le seul ouvrage qui vous livrera immédiatement les renseignements souhaités :

Les trois tomes du KOMPASS-FRANCE.

- 1° Qui fabrique (ou fournit) Quoi ? Une nomenclature traduite en quatre langues ; 37 sections industrielles ; 560 tableaux IBM pour 22 000 produits nomenclaturés.
- 2° Qui est ce fabricant, qu'elles sont ses activités ? Pour chaque firme présente dans le Tome I, une fiche signalétique donne les renseignements administratifs, sociaux et commerciaux (classement géographique).
- 3° Qui Représente Qui en France ? Volume d'index : 22 000 produits (liste en 4 langues) ; 40 000 firmes

répertoriées ; 11 000 sociétés étrangères représentées en France.

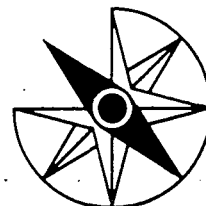
KOMPASS-FRANCE est le Répertoire Général de la Production Française.

Il existe, pour les utilisateurs, onze KOMPASS professionnels, « tirés à part » du KOMPASS général et donnant les mêmes renseignements pour des branches précises : Alimentation française ; Bâtiment, Travaux Publics ; Chaudronnerie, Constructions Métalliques ; Chimie, Plastiques, Caoutchouc ; Electricité, Electronique, Industrie Nucléaire ; Précision, Optique, Horlogerie ; Spécial Services ; Sidérurgie, Métallurgie, Fonderie ; Textile, Habillement ; Petite Métallurgie ; Machines-Outils, Soudage.

L'Organisation Internationale KOMPASS, à laquelle appartient KOMPASS-FRANCE, édite des KOMPASS Nationaux pour douze pays d'Europe : Autriche ; Belgique, Luxembourg ; Danemark ; Espagne ; Grande-Bretagne ; Hollande ; Italie ; Norvège ; Suède ; Suisse ; Allemagne (à paraître début 1972).

KOMPASS

KOMPASS-FRANCE
est édité par la S.N.E.I.
22, avenue Franklin-D.-Roosevelt,
PARIS-8^e. Tél. 359-99-44



30 JOURS D'EUROPE

LE
MAGAZINE DE L'EUROPE

vous apporte chaque mois

**TOUTE L'ACTUALITÉ DE L'EUROPE
EN CONSTRUCTION**



- Les progrès de l'union économique et monétaire.
- Les étapes de l'intégration industrielle.
- Les efforts de coordination de la recherche et de la technologie.
- Les péripéties de l'union politique.
- La coopération universitaire.
- Comment vivent les Européens.



30 JOURS D'EUROPE
vous fait vivre en Européen

Par abonnement seulement : 20 F par an.

Offre aux lecteurs
du MARCHÉ COMMUN
Service gratuit d'essai de trois mois sur
simple demande à :

30 JOURS D'EUROPE
61, rue des Belles Feuilles - PARIS-16^e

LES ÉDITIONS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES

3, rue Soufflot, Paris-5^e - 033-23-42

Stratégie en face d'une demande aléatoire

par **Claude WILLARD**

Docteur de l'Université de Paris

Conseiller en Recherche Opérationnelle

Office de Planification et de Développement
du Québec

L'auteur, docteur de l'Université de Paris en Mathématiques Appliquées, tour à tour professeur, ingénieur-conseil, fonctionnaire international, a eu l'occasion de travailler et de publier dans de nombreux pays de traditions et d'idéologies différentes.

Cette expérience du monde lui a donné un souci particulier de clarté dans l'exposition et de rigueur dans le raisonnement.

Les théories présentées dans cet ouvrage sont **récentes et purement originales**. Elles sont **susceptibles d'applications pratiques** à de nombreux domaines : qu'il s'agisse de gouvernement ou d'entreprises il faut faire des prévisions, élaborer des politiques face à un avenir aléatoire.

L'auteur a réussi à distinguer plusieurs familles de problèmes, pour lesquels il présente des **solutions mathématiques inédites**, et une interprétation économique également originale. Ces problèmes appartiennent à la catégorie appelée **Programmation Mathématique en univers aléatoire**. Le lecteur lira avec intérêt cette « tête de pont » sur un terrain à peine exploré. Qu'il s'agisse d'un ingénieur, d'un mathématicien, d'un économiste, qu'il y recherche un supplément de culture générale ou un instrument de travail, il consultera un tel ouvrage avec profit.

112 pages. Format 15 × 21. Broché.

BON DE COMMANDE

Je commande exemplaire(s) de l'ouvrage de M. Claude WILLARD : « **Stratégie en face d'une demande aléatoire** » au prix de 53,75 F. TTC l'exemplaire, soit

au nom des :

ÉDITIONS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES

3, rue Soufflot, Paris-5^e
C.C.P. Paris 10 737 10

NOM
ADRESSE
DEPARTEMENT
PROFESSION

Date et Signature :

**La Saviem
1er constructeur
français de véhicules
industriels,
est une filiale
de Renault,
1er groupe industriel
français...**

et alors ?

PUBLICIS R10

Alors ?

Alors la SAVIEM est une entreprise importante, plus importante que vous ne pensiez.

Et plus une entreprise est importante, plus elle peut agrandir et améliorer son réseau.

Plus une entreprise est importante, plus elle peut investir dans la recherche.

Plus une entreprise est importante, plus son nom est une sécurité et une garantie pour ceux qui lui font confiance.



BONS du TRÉSOR

1 an, 2 ans, 5 ans

je sais toujours
quoi faire
de mon argent...



photo Jean-Louis Guégan

BT. 20